



**Universidad
Zaragoza**



**Escuela de
Ingeniería y Arquitectura
Universidad Zaragoza**

**PROYECTO FIN DE CARRERA
INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS
EN LA OBRA SOCIAL DE LAS CAJAS DE AHORROS
ESPAÑOLAS**

AUTOR: Álvaro García González

DIRECTOR: Jesús Pastor Tejedor

Mayo 2011

Mención: Organización Industrial

DEPARTAMENTO DE DIRECCIÓN Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS

**ESCUELA DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA**

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS EN LA OBRA SOCIAL DE LAS CAJAS DE AHORROS ESPAÑOLAS

RESUMEN

Las Cajas de Ahorros son fundaciones de carácter privado dentro del sistema financiero español que combinan dos funciones, una financiera y otra social.

En su vertiente social, que es la que centrará nuestro interés en este proyecto, las Cajas invierten una parte de sus beneficios en Obra Social con el objetivo esencial de evitar la exclusión financiera, fomentar el desarrollo económico y promover el progreso social y cultural, especialmente en sus comunidades de origen.

De acuerdo con la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) las áreas de aplicación de los recursos se aplica en cuatro categorías: Asistencia Social y Sanitaria, Cultura y Tiempo Libre, Educación e Investigación y Patrimonio Histórico, Artístico y Natural, siendo la primera a la que más recursos se destina en estos momentos.

Concretamente, dentro del área Asistencia Social y Sanitaria, uno de los instrumentos más eficaces a la hora de luchar contra la exclusión financiera es el microcrédito, más aún en el actual contexto de crisis, erigiéndose como la principal herramienta para permitir el acceso a la financiación a los sectores de la sociedad más desfavorecidos.

En un primer momento, el microcrédito hacía referencia a un préstamo de una cuantía muy reducida dirigido únicamente a las clases más deprimidas de la sociedad, pero con el paso del tiempo el concepto ha evolucionado y cada vez son más los colectivos que tienen acceso a esta financiación.

En el presente proyecto, una primera parte de investigación muestra la evolución y situación actual de este instrumento financiero en diferentes contextos como son el europeo y el español, prestando especial importancia sobre su papel dentro de las Cajas de Ahorros, las entidades que más han apostado por este modelo en España. La parte de investigación se completa con el análisis del proceso de reestructuración que vive el sector bancario desde el año 2007 y la incidencia de dicho proceso sobre la Obra Social de las Cajas de Ahorros.

A continuación se establecen las variables más importantes que intervienen en el proceso de concesión de un microcrédito, así como el impacto que este tipo de financiación puede tener en distintos ámbitos.

También se han confeccionado dos cuestionarios, dirigidos a las Cajas de Ahorros y a los beneficiarios respectivamente. El primero está orientado a mostrar las características de los programas de microcréditos y la situación del sector mientras que el segundo principalmente pretende obtener información acerca del impacto de los mismos en distintos ámbitos.

Para finalizar, utilizando la información previa y a partir de un estudio del perfil estratégico del microcrédito se proponen una serie de líneas de actuación encaminadas a favorecer el desarrollo de este tipo de financiación en el futuro.

TABLA DE CONTENIDOS (1 de 2)

1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. EL MICROCRÉDITO.....	6
2.1 CONCEPTO.....	6
2.2 ORIGEN Y EVOLUCIÓN.....	6
2.3 FUNCIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL.....	8
2.4 TIPOS DE MICROCRÉDITOS.....	8
2.5 CARACTERÍSTICAS DEL MICROCRÉDITO.....	9
2.6 MICROCRÉDITO vs MICROFINANZAS.....	10
3. EL MICROCRÉDITO EN EUROPA.....	11
3.1 LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN EUROPA.....	11
3.2 METODOLOGÍA.....	12
3.3 COLECTIVOS BENEFICIARIOS.....	13
3.4 CIFRAS.....	13
3.5 DESAFÍOS.....	15
4. EL MICROCRÉDITO EN ESPAÑA.....	17
4.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES.....	17
4.2 ESQUEMA DE CONCESIÓN.....	18
4.3 PROGRAMAS DE MICROCRÉDITOS.....	19
4.4 COLECTIVOS BENEFICIARIOS.....	21
4.5 VOLUMEN DE MICROCRÉDITOS CONCEDIDOS.....	21
4.6 ACTIVIDADES ECONÓMICAS FINANCIADAS.....	23
4.7 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA.....	24
5. EL PROCESO DE REESTRUCTURACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS EN ESPAÑA.....	25
5.1 COMETIDO.....	25
5.2 LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN.....	26
5.3 PREVISIONES DE FUTURO.....	28
6. SITUACIÓN DE LA OBRA SOCIAL.....	29
6.1 RECURSOS FINANCIEROS.....	29
6.2 GESTIÓN.....	30
6.3 LA OBRA SOCIAL EN CIFRAS.....	30
6.4 PREVISIONES DE FUTURO.....	34
7. EL MICROCRÉDITO EN LA OBRA SOCIAL DE LAS CAJAS DE AHORROS.....	35
7.1 CARACTERÍSTICAS.....	35
7.2 VOLUMEN DE MICROCRÉDITOS.....	36
7.3 FINALIDAD DE LOS MICROCRÉDITOS.....	38
7.4 COLECTIVOS BENEFICIARIOS.....	39
7.5 PRESENTE DEL MICROCRÉDITO EN LAS CAJAS DE AHORROS ESPAÑOLAS.....	42
8. VARIABLES QUE SE TIENEN EN CUENTA A LA HORA DE CONCEDER MICROCRÉDITOS.....	43
9. EL IMPACTO DEL MICROCRÉDITO.....	46
10. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL MICROCRÉDITO.....	50
11. CONCLUSIONES.....	60
12. BIBLIOGRAFÍA.....	65

1. INTRODUCCIÓN

Las Cajas de Ahorros españolas son entidades de crédito constituidas bajo la forma jurídica de fundaciones de naturaleza privada, con finalidad social y actuación bajo criterios de puro mercado.

De acuerdo con la ley 36/2007: “Las Cajas de Ahorros deberán destinar a reservas o fondos de previsión no imputables a riesgos específicos, un 50 por ciento, como mínimo, de aquella parte de los excedentes de libre disposición que no sea atribuible a cuotas partícipes¹. Este porcentaje podrá ser reducido por el Banco de España cuando los recursos propios superen en más de un tercio los mínimos establecidos²”. De modo que el montante restante va destinado a su Obra Social.

En línea con lo anterior y en su vertiente social, las Cajas se ocupan, en esencia, de evitar la exclusión financiera, fomentar el desarrollo económico y promover el progreso social y cultural de sus comunidades de origen, revirtiendo parte de sus beneficios a la Obra Social.

A partir del año 2001 comenzó a desarrollarse en España un nuevo modelo de financiación sin precedentes hasta la fecha, el microcrédito.

De entre todas las instituciones que han concedido estos préstamos, sin duda han sido las Cajas de Ahorros las que más han apostado por este sistema de financiación hasta la fecha, precisamente incluyendo el microcrédito dentro de las líneas de actuación de sus respectivas Obras Sociales.

Así, la primera Caja de Ahorros en apostar por este tipo de préstamos fue Caixa Catalunya, a través de la fundación ‘Un Sol Mon’ y, a partir de ese momento, un importante número de entidades han implantado este modelo de financiación con el fin de ayudar a determinados colectivos en riesgo de exclusión.

Pero a pesar de la reciente aparición de este tipo de préstamos y de que muchas entidades hayan apostado por ellos en alguna ocasión durante los últimos diez años, en la actualidad solamente son unas pocas Cajas de Ahorros las que continúan concediendo microcréditos.

En un primer momento, el presente documento muestra una visión del microcrédito en los contextos europeo y español.

Más adelante y después de conocer los principales rasgos del proceso de reestructuración que atraviesa actualmente el sector financiero español, se estudia en su conjunto la Obra Social de las Cajas de Ahorros con objeto de conocer su evolución durante los últimos años, su situación actual y sus previsiones de futuro.

¹ Según el Banco de España las cuotas participativas son: activos financieros o valores negociables que pueden emitir las Cajas de Ahorros. Son un instrumento de renta variable, equivalente a las acciones en los Bancos en lo que se refiere a ventajas económicas, sin embargo no poseen ningún derecho político.

² Los mínimos son calculados para cada entidad de acuerdo con lo dispuesto en la ley 36/2007.

Introducción

Posteriormente se analiza el presente del microcrédito en las Cajas de Ahorros, junto a los principales programas que estas desarrollan en la actualidad o han desarrollado en alguna ocasión a lo largo de los últimos años.

Se indican además las variables que rodean al proceso de concesión de un microcrédito y el impacto que este puede tener en distintos ámbitos.

Además se han diseñado dos cuestionarios, dirigidos a las Cajas de Ahorros y a los beneficiarios respectivamente, y a partir de cuyo tratamiento cada uno de ellos pretende cubrir diferentes objetivos.

Principalmente se desea obtener información general sobre el sector del microcrédito en el primer caso y conocer el impacto de los programas de microcréditos en el caso de los cuestionarios dirigidos a los beneficiarios, información que en ambos casos podrá ser utilizada en el futuro de cara a desarrollar nuevos programas o modificar los actuales.

Finalmente, a partir de un estudio estratégico del microcrédito se proponen una serie de áreas de mejora o líneas de actuación con el propósito de favorecer la concesión de microcréditos en España, especialmente en el ámbito que ocupa a la Obra Social de las Cajas de Ahorros.

El proyecto se realiza dentro del departamento de Economía y Dirección de Empresas de la Universidad de Zaragoza.

Por otro lado, el trabajo previo en que se apoya, especialmente en su parte inicial de documentación, es la serie de informes publicados por el Foro Nantik Lum de Microfinanzas, una de las organizaciones que más se ha encargado de dar a conocer el microcrédito durante los últimos años.

Como datos de estudio se han tomado todas las Cajas de Ahorros españolas operativas en 2009, de forma separada y previamente a la reestructuración.

Asimismo, se ha excluido del estudio a la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) como organismo individual debido a que su función esencial no es ser una Caja de Ahorros, pese a que como actividad secundaria ofrezca servicios financieros y cuente con un área de Obra Social.

La mayoría de los datos relativos a las entidades financieras se han obtenido a partir de los distintos anuarios elaborados por CECA, así como a partir de los documentos que proporciona la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

2. EL MICROCRÉDITO

2.1 CONCEPTO

En palabras de Maricruz Lacalle Calderón (2002), “los microcréditos son un instrumento de financiación para el desarrollo, cuyo objetivo final es la reducción de la pobreza en el mundo”.

Ahora bien, no todas las entidades ni organizaciones que trabajan en este campo definen el concepto de la misma manera. Alguno de los criterios utilizados suelen ser el tamaño de los préstamos, el uso de los fondos o los sujetos del préstamo.

Otros autores lo definen como “todo crédito concedido a un prestatario destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista”.

Entre las definiciones de microcrédito más extendidas está la desarrollada en la Conferencia Internacional sobre el Microcrédito en Washington, que tuvo lugar del 2 al 4 de febrero de 1997 (Microcredit Summit Campaign 1997), y que define al microcrédito de la siguiente manera:

Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias.

Las anteriores definiciones coinciden en que se trata de un sistema de préstamos individuales, otorgados a personas sin acceso a las fuentes de financiación tradicionales debido a la falta de garantías o avales y cuyo propósito principal es la puesta en marcha de pequeñas empresas o microempresas que generen ingresos y autoempleo.

Todas ellas comparten que el fin primero de estos préstamos es la puesta en marcha de un negocio, aunque con el desarrollo de los mismos se están comenzando a abordar otros objetivos, entre los que podemos encontrar la financiación de viajes para los inmigrantes a sus lugares de origen o la financiación de las primeras cuotas en el pago de un piso de alquiler.

2.2 ORIGEN Y EVOLUCIÓN

El microcrédito es un sistema de financiación de reciente existencia que nació en los países en vías de desarrollo y se ha trasladado recientemente a las sociedades más avanzadas.

Concretamente, el concepto de microcrédito nació en 1960 de la mano del economista bengalí Muhammad Yunus, fundador del Grameen¹ Bank (‘Banco rural’).

Grameen significa ‘rural’ o ‘aldea’ en bengalí.

Sin embargo, no fue hasta 1974 cuando tuvo la idea de poner en práctica el modelo en su país de origen con motivo de una catástrofe natural, concediendo pequeños créditos a las personas que se quedaron sin techo.

Según el propio Yunus, lo único que buscaba era una solución concreta para un problema muy local, donde un grupo de 42 mujeres pobres de Bangladesh necesitaban un crédito equivalente a 27 dólares. Por tanto, fue algo pequeño basado en un hecho muy específico.

Más tarde, en 1976, fundó el Banco Grameen para hacer préstamos a los más necesitados en su país. Desde entonces esta entidad, presente en el 68% de las localidades de su país, ha distribuido más de tres mil millones de dólares en préstamos a 2,4 millones de prestatarios.

El éxito de la iniciativa contribuyó a que propuestas similares se extendieran por los países pobres, para llegar finalmente a países de economías desarrolladas. Hoy en día, más de 100 países utilizan el 'método Grameen' para llevar el concepto de microcrédito a la gente pobre y reducir su subdesarrollo.

Así, ya no son exclusiva del Tercer Mundo sino que en occidente también se utilizan, principalmente, para apoyar a emprendedores con pocos recursos.

La adopción de esta fórmula de financiación en los países más desarrollados originó una nueva idea de microcrédito, ya que la pobreza europea no es comparable a la de algunos países en vías de desarrollo.

Se pasó del microcrédito social ideado por Yunus a un microcrédito con un carácter más comercial, con una serie de características que lo diferenciaban del primero.

De ese modo, en nuestro entorno empezó a definirse como público beneficiario de microcréditos o público objetivo a los siguientes grupos de población: excluidos sociales, excluidos financieros, personas víctimas de marginación, discapacitados, hogares monoparentales, inmigrantes y mujeres, generalizaciones las dos últimas que muchos autores consideran inadecuadas para los países en vías de desarrollo, puesto que se toma al pie de la letra la definición que acompañaba a los primeros microcréditos.

Actualmente podemos encontrar en el mercado europeo, y especialmente en el español, operaciones, todas ellas llamadas microcrédito, cuyos montantes oscilan entre los 250 € y los 25.000 €. En unas el público objetivo son ciudadanos en situación de extrema pobreza y exclusión y en otras son jóvenes emprendedores con una buena formación académica con un entorno social y familiar confortable.

2.3 FUNCIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

El objetivo fundamental por el cual nacieron los microcréditos fue el de reducir, en la medida de lo posible, los niveles de pobreza de las zonas en vías de desarrollo.

Los principales motivos que llevan a solicitar un microcrédito son los siguientes:

- Crear un pequeño negocio en caso de que el cliente no disponga de uno propio.
- Financiar actividades propias de la microempresa, es decir, la financiación de materias primas para la elaboración de productos terminados.
- Realizar pequeñas inversiones de activo fijo en la microempresa. Por ejemplo, la adquisición de un torno para la fabricación de productos de artesanía.
- Reparaciones o mejora de la vivienda familiar.
- Atender los costes procedentes de ciertas obligaciones que puedan sucederse en el seno familiar.
- Hacer frente a situaciones adversas extraordinarias como puede ser cualquier tipo de catástrofe natural.

2.4 TIPOS DE MICROCRÉDITOS

En cuanto a los tipos de microcréditos puede establecerse una clasificación donde se diferencian cinco grupos que, conjuntamente, abarcan todos los ámbitos de actuación en los que éstos se han desarrollado. Cada uno de ellos implica una metodología particular, es decir, una estrategia operativa y de gestión propia. Estos grupos son:

- *Microcréditos contra la pobreza extrema.* Sus destinatarios son personas que viven con menos de un dólar al día.
- *Microcréditos para el desarrollo.* Destinados para personas pobres pero con sus necesidades básicas cubiertas.
- *Microcréditos para la inclusión.* Dirigidos a personas excluidas y marginadas; no necesariamente pobres.
- *Microcréditos para emprender.* Personas con una idea de microactividad económica y que actualmente ya están recibiendo ingresos; o por trabajo o por subsidio. Normalmente financia actividades económicas secundarias e informales.
Si el único objetivo es mantener una microempresa en funcionamiento de la mejor forma posible, pero sin que haya expectativas de crecimiento, se considerará un ‘microcrédito de subsistencia’.
- *Microcréditos para el empleo.* Personas muy emprendedoras que quieren poner en marcha un negocio formal con aspiración de crecer y generar empleo.
En este caso también se puede llamar ‘microcrédito de desarrollo’ y le caracterizan cantidades y plazos de reembolso generalmente mayores que en los anteriores tipos.

Es importante notar que el primer grupo (a partir del cual se han desarrollado el resto) se entiende desde el punto de vista más humano de todos, por lo que tales microcréditos también pueden englobarse en la categoría de ‘microcréditos sociales’.

2.5 CARACTERÍSTICAS DEL MICROCRÉDITO

Las características generales que presenta el microcrédito y que lo distinguen del resto de fórmulas, así como sus funciones económicas y sociales, son las siguientes:

- La reducida cuantía de los préstamos.

En general, el microcrédito sustenta unos importes efectivos de cuantía muy reducida. Aun así, la cuantía media de un microcrédito varía mucho según en qué continente se preste. Así, en África es de 100 dólares, en Asia se sitúa entre 100 y 200 dólares, en América Latina asciende a 600 dólares y en Europa ronda los 10.000 euros.

- Se conceden a muy corto plazo.

En su mayoría, los microcréditos son concedidos a un plazo inferior al año natural, aunque actualmente estos plazos tienden a dilatarse.

- Los plazos de reposición son muy pequeños.

Las cantidades devueltas en cada reembolso son muy reducidas. Lo más frecuente es que la devolución del principal más intereses sea mensual o incluso semanal.

- Se trata de préstamos no garantizados.

Se conceden en virtud de la confianza en el potencial de la persona que lo recibe y no en virtud de las posesiones, propiedades, avales o garantías patrimoniales.

- Los recursos prestados se invierten en actividades económicas escogidas de antemano por los prestatarios.

- Destinados a la inversión en circulante.

El destino de los microcréditos suele ser diferente al de los créditos de las grandes entidades financieras, puesto que los primeros suelen estar vinculados a inversiones en activos circulantes y capital de trabajo, mientras que los segundos suelen destinarse a activos fijos o inmovilizados.

- Riesgo elevado.

El riesgo que soporta el microcrédito tiene una doble vertiente; por una parte, al tratarse de préstamos más fraccionados, el riesgo es menor, pero por otra, al tener una rotación elevada, el riesgo crecerá paulatinamente. Sin embargo, el riesgo asociado a los microcréditos es mayor, con lo que las tasas de morosidad suelen ser más oscilantes y presentar una mayor volatilidad.

- Tipos de interés más elevados.

Las entidades de microfinanzas, con el objeto de cubrir costes, suelen fijar tipos de interés ligeramente superiores a las tasas vinculadas a los créditos de las grandes entidades bancarias.

- El público objetivo al que se dirigen las IMFs para ofertar sus préstamos es diferente al de las entidades bancarias convencionales.

Habitualmente, son empresarios de bajos ingresos con negocios familiares escasamente desarrollados desde un punto de vista tecnológico y con una documentación formal muy limitada.

Estas características responden a los programas de microcréditos implantados en los países en vías de desarrollo, que es donde tuvieron su origen.

Sin embargo, los microcréditos otorgados en países más ricos como puede ser España consisten en préstamos no tan micro en términos de cuantías y plazos de reembolso, sino que se adaptan a la realidad socioeconómica del país.

Algunas de las anteriores características, como el elevado coste y la baja rentabilidad de las operaciones, provocan el escaso atractivo de la banca comercial por el microcrédito, prefiriendo dedicarse exclusivamente al crédito convencional (*Anexo I*).

2.6 MICROCRÉDITO vs MICROFINANZAS

Por último, y antes de abordar el estudio de los entornos general y específico del microcrédito, se debe tener claro que microcrédito y microfinanzas no son lo mismo, ya que las últimas engloban un concepto más amplio que el de microcrédito.

Así, las microfinanzas hacen referencia no sólo al crédito, sino también a toda una serie de servicios financieros ofrecidos a todos aquellos que están excluidos del sistema financiero formal, entre los que destacan productos de ahorro, microseguros, planes de pensiones o créditos hipotecarios.

Concretamente, se estima que en todo el mundo hay 4.000 millones de personas excluidas del sistema financiero formal y que por tanto son clientes potenciales del sector microfinanciero (*Anexo II*).

Aún así, de entre todas las posibilidades que ofrece el sector de las microfinanzas, la mayoría de las instituciones han optado por dedicarse de manera casi exclusiva al microcrédito, tal y como ocurre en el caso de España.

3. EL MICROCRÉDITO EN EUROPA

A continuación se analiza la situación del microcrédito en el contexto europeo. En el mismo se expone la situación de este tipo de préstamos en los diferentes países miembros de la Unión Europea, se detallan los tipos y el carácter de las instituciones financieras dedicadas al sector de los microcréditos, así como la metodología empleada en el proceso de concesión.

El estudio continúa con una exposición de los colectivos beneficiarios y una serie de cifras que caracterizan a estos préstamos en el continente, para finalizar indicando los desafíos a los que se enfrenta el sector.

3.1 LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN EUROPA

A lo largo de los últimos ocho años de los que se tienen datos gracias a los estudios de Fundación Nantik Lum, el número de entidades que han concedido microcréditos ha aumentado de forma considerable. En términos de valor de préstamos desembolsados Francia y Alemania comparten el 63% del mercado en Europa del Oeste, mientras que en términos de la cantidad de préstamos concedidos representan un 73% del número total de los concedidos en esta parte de Europa.

En cuanto al tipo de instituciones que conceden microcréditos, podemos encontrar organizaciones no gubernamentales (ONG), fundaciones, órganos de gobierno, Cajas de Ahorros, bancos, uniones de crédito e instituciones financieras no bancarias. Con un 26% sobre el total, las ONG y las fundaciones son en cantidad las organizaciones más involucradas en la concesión de microcréditos.

El 60% de los participantes en el estudio tienen un carácter sin ánimo de lucro, un 17% menos que en el estudio previo de la Fundación Nantik Lum. La mayoría de las organizaciones con ánimo de lucro pueden encontrarse en Bulgaria y Rumania mientras que las que carecen de ánimo de lucro se encuentran mayoritariamente en Hungría, Italia y España. Todas las instituciones tienen la sostenibilidad entre uno de sus objetivos, más aún las que tienen ánimo de lucro, por lo que estas últimas suelen cargar mayores tasas de interés, así como conceder préstamos mayores con el objetivo de cubrir los costes financieros y operacionales.

En general, los microcréditos en la Unión Europea son concedidos tanto por pequeñas organizaciones como por grandes instituciones donde los programas de microcréditos representan un pequeño porcentaje de su actividad. El 24% de los respondientes se centran únicamente en los microcréditos y el 35% lo hace de manera principal, mientras que para el 49% estos préstamos suponen apenas un 25% de su actividad.

Nota: La información presentada en el apartado que ahora nos ocupa se ha obtenido, en su mayoría, a partir de la traducción del inglés al español del trabajo de Fundación Nantik Lum bajo el título ‘Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2008-2009’.

En lo que se refiere a la misión de los prestamistas, ésta continúa siendo variada, pero la línea general apenas cambia entre ellos. Para el 70%, la principal misión es la promoción de microempresas, seguida de la creación de empleo, la inclusión social y la reducción de la pobreza.

En 2009, el 57% de las organizaciones europeas concedieron menos de 50 microcréditos, frente a un 13% que concedieron más de 400. Estas últimas se localizan principalmente en los países del oeste de la Unión Europea (Francia, Alemania y España).

Es de destacar que, entre 2005 y 2009, se ha producido un notable incremento del número de nuevas organizaciones concediendo un número pequeño de créditos, mientras que, al mismo tiempo, las ya existentes han crecido e incrementado el número total de préstamos concedidos por año.

3.2 METODOLOGÍA

La mayoría de los prestamistas de la Unión Europea proporcionan servicios de asesoría o apoyo al negocio o proyecto, aunque el 27% que no lo hace dan referencias al cliente de las organizaciones a las cuales acudir.

Entre el 30% de los prestamistas que dieron información sobre sus tasas de autosuficiencia operacional en el estudio, se desprende una tasa media en 2009 del 93%. En ese mismo año, la tasa media de devolución fue del 63%, 20 puntos por debajo de los datos recogidos dos años antes, lo cual parece ser consecuencia directa de la crisis. Las organizaciones con las mejores estructuras financieras se encuentran en países del este de la Unión Europea como Bulgaria y Rumania, marcadas por su condición con ánimo de lucro, así como en Francia.

Con respecto al acceso a los fondos para cubrir los costes operacionales, el 60% de las instituciones los cubre a través de sus propios ingresos, disminuyendo las aportaciones del sector público como fuente de financiación año a año, de donde se desprende la continua tendencia hacia la eficiencia y autosostenibilidad.

En cuanto a la tecnología empleada por las instituciones, cada vez se está tomando más conciencia de la importancia de tener buenos sistemas de gestión de la información como medio para incrementar la eficiencia y la productividad de los empleados. Como resultado, casi el 60% de las instituciones microfinancieras usan diversos tipos de software, considerando una gran mayoría que estos sistemas cubren todas sus necesidades. En lo que respecta al desempeño social, el 60% de las instituciones respondieron positivamente a la pregunta de si llevaban a cabo estudios del impacto de sus programas sobre sus clientes. El método más comúnmente usado para medir el impacto social que se citó fueron las entrevistas individuales con los clientes, seguidas de las observaciones de los trabajadores más cercanos a los programas.

3.3 COLECTIVOS BENEFICIARIOS

Las personas excluidas financieramente, las nuevas empresas y las empresas ya existentes con cinco o menos empleados continúan siendo los negocios a los que más microcréditos se destinan en la Unión Europea. Las mujeres, inmigrantes y minorías étnicas y desempleados son los grupos más expuestos al riesgo. El 44% de las instituciones que conceden microcréditos tienen entre sus objetivos a las mujeres, el 41% a inmigrantes o minorías étnicas y el 29% a los jóvenes (Figura 1).

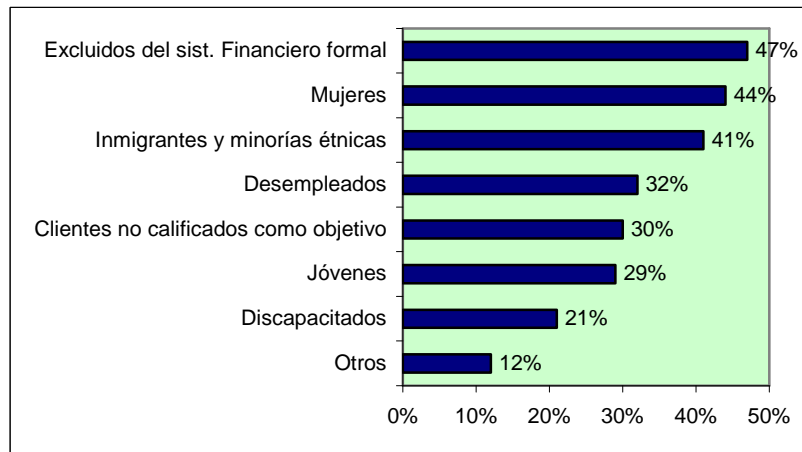


Figura 1. Clientes objetivo de los microcréditos

El dato sobre el porcentaje de microcréditos concedidos a mujeres (44%) revela la diferencia que existe entre el funcionamiento de las microfinanzas en nuestro entorno y el mundo en desarrollo, ya que según la Campaña Mundial del Microcrédito, en todo el mundo el 82,5% de los beneficiarios totales de estos préstamos son mujeres.

3.4 CIFRAS

En conjunto, el número de préstamos desembolsados en los países de la Unión Europea decreció un 7% entre 2008 y 2009, aunque el valor de los mismos aumentó un 3%. Esto supone un incremento en el valor medio de los microcréditos, hasta situarse en 9.800 euros en 2009, 1.000 euros más que un año antes.

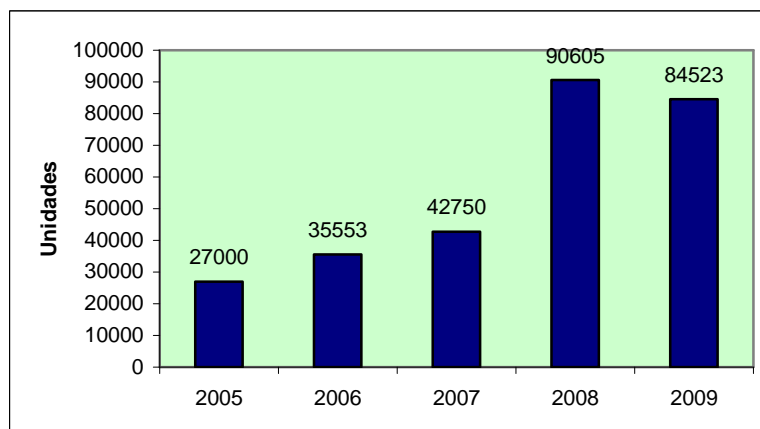


Figura 2. Cantidad de microcréditos concedidos entre 2005 y 2009

El microcrédito en Europa

Concretamente, en 2009 (último año del que se tienen datos) el número de préstamos concedidos fue de 84.523 por un valor de 828 millones de euros, siendo España uno de los países que más microcréditos concedió (Figura 3).

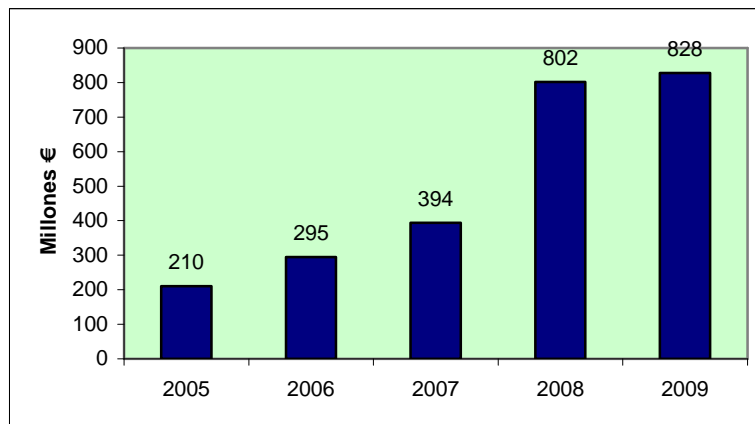


Figura 3. Importe de los microcréditos concedidos entre 2005 y 2009

Los países del este de Europa representan un 40% de los préstamos y un 26% de su valor total, mientras que los países del oeste representan el 60% sobre el total de préstamos y el 74% de su valor. A finales de 2009, el número de clientes activos en la Unión Europea era de 135.815.

El tamaño del microcrédito varía entre los 220 y los 37.000 euros, estando normalmente ligado al tipo institucional. Bancos, instituciones financieras no bancarias y órganos de gobierno suelen ofrecer mayores préstamos que las uniones de crédito, ONGs, Cajas de Ahorros o fundaciones.

El tamaño del préstamo también está ligado a la filosofía de cada organización. Así, los prestamistas centrados en el crecimiento de la pequeña y mediana empresa conceden mayores préstamos que las organizaciones centradas en la inclusión social y financiera.

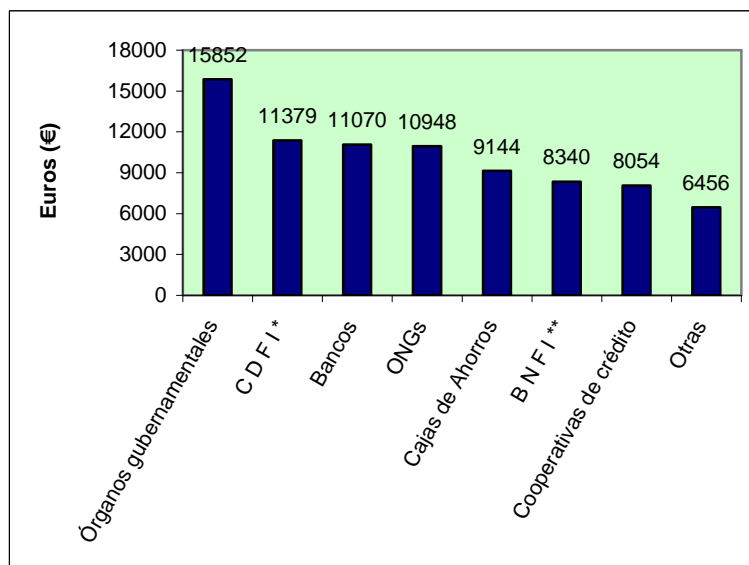


Figura 4. Tamaño medio del microcrédito por tipo de institución

* CDFI: Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario.

** BNFI: Instituciones financieras no bancarias

Por otro lado, las condiciones financieras de los préstamos varían entre los prestamistas. Sin embargo, las condiciones medias de un microcrédito en la UE hacen referencia a un préstamo de 9.400 € concedido durante tres años a un tipo de interés anual del 9%. El 59% de los prestamistas no requieren garantías, basándose en los principios del microcrédito. Los restantes prestamistas requieren a los prestatarios formar parte de un banco o algún otro tipo de garantía. El tiempo medio requerido por las entidades para conceder un microcrédito es de 26 días.

Dentro del apartado '13. Anexos', el 'Anexo III' completa la información anterior sobre el sector del microcrédito en Europa.

3.5 DESAFÍOS

En base a la información recogida en el estudio de la Fundación Nantik Lum (Overview of the Microcredit Sector in the European Union), el *acceso a la financiación a largo plazo* es el desafío más común al que tienen que hacer frente las instituciones microfinancieras europeas.

La falta de acceso a la financiación estable a largo plazo restringe a la institución de varias formas; restringe su capacidad de crecimiento, la ampliación y profundización del alcance a lo largo del sector y la capacidad para obtener sostenibilidad, especialmente durante la crisis económica y financiera actual en toda Europa. Del estudio también se desprende la necesidad de una flexibilidad regulatoria que permita a las instituciones aprovechar nuevas oportunidades para el crecimiento, ya que el mercado está llegando a un importante punto de madurez y saturación dentro de Europa.

El cambio de enfoque en cuanto a objetivos fue el siguiente desafío más citado por las instituciones. Bulgaria, Hungría y los Países Bajos citaron que necesitaban adaptar y afinar sus productos y servicios con el objetivo de ajustarse a las perspectivas y al desarrollo económico del cambiante cliente base.

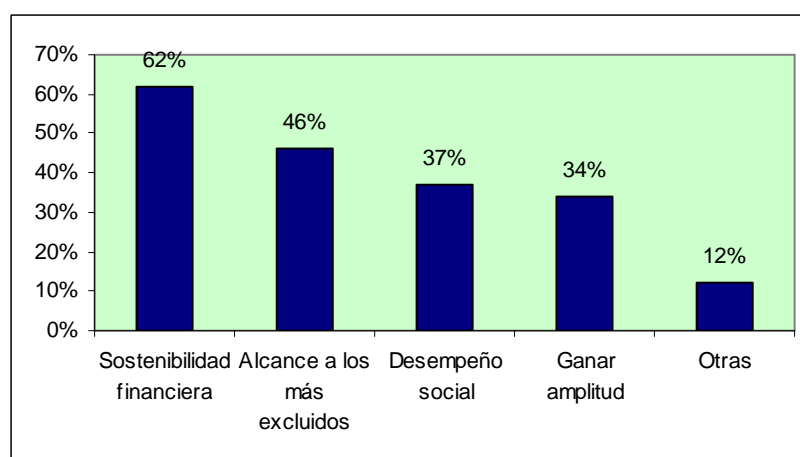


Figura 5. Metas de futuro

Por otro lado, las organizaciones españolas, húngaras y rumanas plantearon preocupaciones en relación a la necesidad de estandarización y profesionalización del sector mediante el incremento de la coordinación, la práctica, el seguimiento y los estándares de transparencia seguidos en Europa.

El microcrédito en Europa

Debido a los incrementos de presión en las instituciones microfinancieras europeas para ser más eficientes, se hace necesaria una mayor práctica y la creación de redes para evitar la duplicación de esfuerzos, trabajar de una manera transparente y tener profesionales bien entrenados en el sector.

Así, en el presente estudio sobre el sector del microcrédito en Europa se muestra un entorno que está comenzando a sentir el impacto de la crisis económica y financiera. Pero a pesar de las dificultades actuales, entre las que se encuentra el acceso a fondos, la Unión Europea continúa ayudando a mantener las actividades microfinancieras en marcha, lo que sin duda contribuirá al crecimiento del sector del microcrédito en el continente (*Anexo IV*).

4. EL MICROCRÉDITO EN ESPAÑA

En este apartado se lleva a cabo un análisis de la situación del microcrédito en España, destacando sus características principales, su esquema de concesión o la tipología de los programas más significativos. Además se detalla el volumen de préstamos concedidos durante los últimos años, así como las actividades económicas a las que van destinados o la distribución geográfica de los mismos.

En España, únicamente pueden conceder microcréditos las entidades reguladas por el Banco de España, siendo las Cajas de Ahorros las que más han apostado por este modelo de financiación a través de sus respectivas Obras Sociales.

Aun así, solo unas pocas entidades continúan desarrollando sus programas actualmente; pero sin duda la institución más importante de España es Microbank (el banco social creado por la Caixa), ya que en sus tres años de vida ha aportado unos recursos que han servido para financiar 65.704 proyectos de empresas, emprendedores y familias con pocos recursos.

4.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES

En España los programas de microcréditos tienen una serie de particularidades que los diferencian de los concedidos en otros países de Europa y, especialmente, de aquellos que se conceden en países en vías de desarrollo en América, África o Asia (Tabla 1). Entre las mismas se encuentran los tipos de interés, las cuantías, la presencia de entidades sociales de apoyo o el grado de burocracia que rodea al proceso de concesión de estos préstamos.

Características de los programas de microcréditos en España	
Cuantía	Desde los 7.000 hasta los 25.000 € 9.000 € importe medio.
Periodo de carencia	Entre 0 y 6 meses.
Plazos máximos de reembolso	De 3 a 5 años.
Garantías	Sin garantías.
Tipo de interés	Entre el 4% y el 6%
Comisiones	Sin comisiones (en la mayoría de los casos).
Característica general	Préstamos individuales que se otorgan para la puesta en marcha de pequeñas empresas o microempresas que generen autoempleo y empleo, especialmente orientadas a actividades productivas.

Tabla 1. Características de los programas de microcréditos en España.

4.2 ESQUEMA DE CONCESIÓN

En cuanto al esquema de concesión de microcréditos, en España podemos encontrar tres agentes involucrados en el desarrollo de los programas:

1. Las entidades financieras.

Son las responsables de prestar el microcrédito a los beneficiarios, realizar su calificación crediticia en base a la viabilidad del proyecto y, finalmente, formalizar el contrato de microcrédito.

De manera muy especial hay que resaltar a las Cajas de Ahorros, las instituciones financieras que están jugando el papel más activo en la concesión de microcréditos en la actualidad.

En nuestro país, las diferentes instituciones financieras pueden otorgar microcréditos siguiendo alguno (o los dos) de los programas que se destacan a continuación:

- Programas propios de las instituciones financieras, lanzados alrededor del año 2000. En este tipo de programas los fondos provienen, en la mayoría de las ocasiones, de la Obra Social de las Cajas de Ahorros. (*Más información en el apartado '7. El microcrédito en la Obra Social de las Cajas de Ahorros'*).
- Programas de las entidades de crédito adheridos a iniciativas de la Administración Pública, donde se encuentran el Programa de Microcréditos del ICO o los promovidos por el Instituto de la Mujer o el Ministerio de Igualdad.

2. Las entidades sociales de apoyo al microcrédito:

Son instituciones, asociaciones, fundaciones u organizaciones públicas o privadas dirigidas a potenciar la creación de microempresas, fomentar la autoocupación e incentivar la actividad emprendedora. Su labor es identificar a los beneficiarios, así como canalizar sus peticiones ante las entidades de crédito y facilitarles la necesaria asistencia técnica durante la vida de la operación (*Anexo V*).

3. Los beneficiarios:

Son aquellas personas que por su escasez de recursos tienen dificultades para acceder a la financiación por las vías tradicionales del sistema financiero. En su mayoría son personas en riesgo o en situación de exclusión social o financiera y sin patrimonio, pero al mismo tiempo, emprendedores, personas con iniciativa, con ganas de trabajar y con un proyecto empresarial viable.

Teniendo en cuenta los agentes anteriores, el esquema de concesión más extendido de los programas de microcréditos en España se puede ilustrar del siguiente modo:

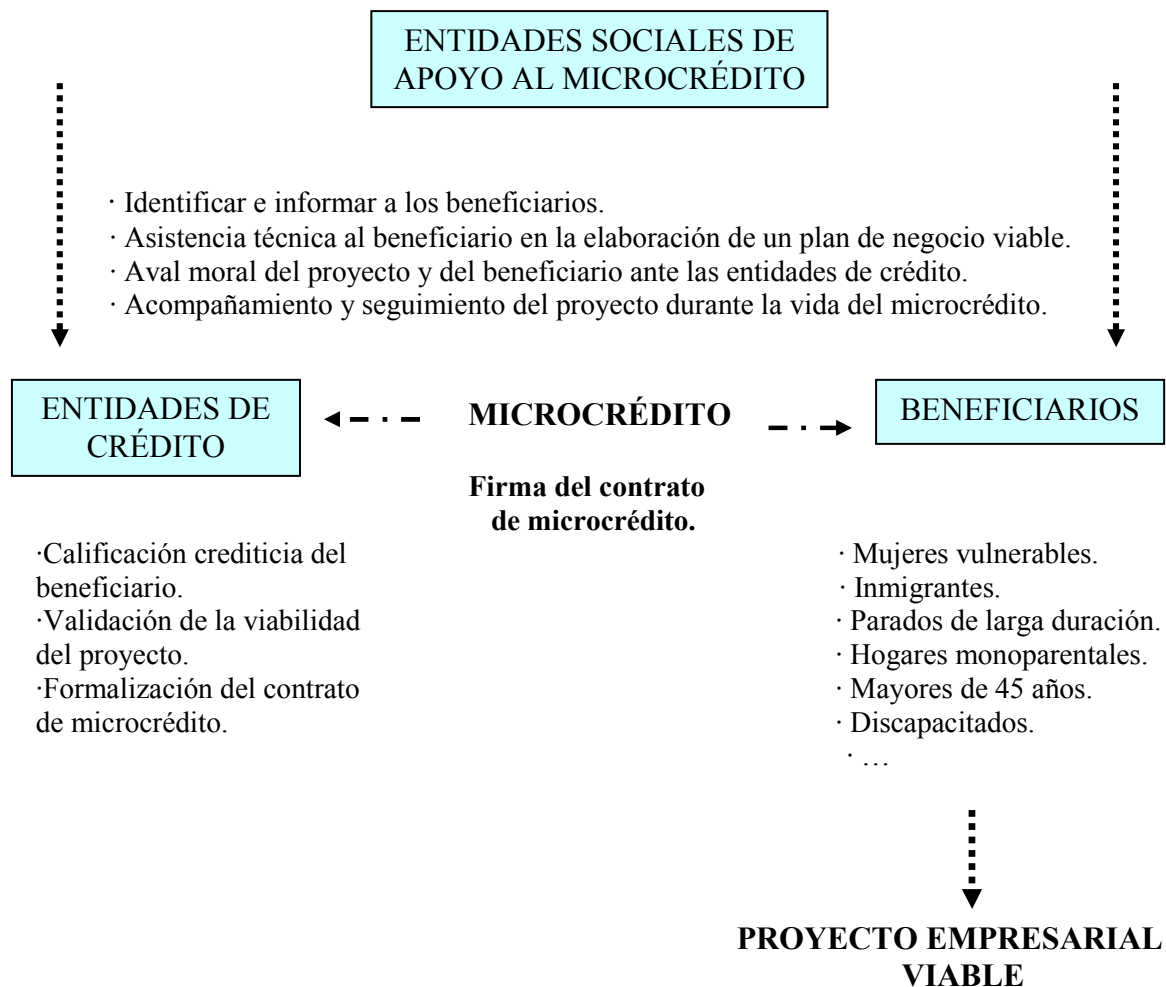


Figura 6. Esquema de concesión de microcréditos

4.3 PROGRAMAS DE MICROCRÉDITOS

Como se ha comentado en el apartado anterior, en España los microcréditos se desarrollan a través de dos vías:

- Programas propios de las entidades de crédito:

Los programas propios de las entidades de crédito y, de manera muy especial, de las Cajas de Ahorros, se lanzaron a principios de la pasada década dentro de su función social de evitar la exclusión financiera y fomentar el desarrollo económico y el progreso social.

- Programas de las entidades de crédito adheridos a iniciativas de la Administración Pública:

Destacan el Programa de Microcréditos para Mujeres Emprendedoras y Empresarias (promovido por el instituto de la Mujer) y los otorgados por el Instituto de Crédito Oficial (ICO).

➤ Programa de Microcréditos para Mujeres Emprendedoras y Empresarias.

Este programa dirigido exclusivamente a mujeres y apoyado desde 2009 por el Ministerio de Igualdad¹ (a través de la Dirección General para la Igualdad en el Empleo y contra la Discriminación) se encarga de promover la concesión de microcréditos para favorecer proyectos empresariales realizados por mujeres. Se lleva a cabo en colaboración con la Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía y Microbank (el Banco Social de La Caixa). El programa cuenta además con la financiación del Fondo Social Europeo y en él participan ocho organizaciones de mujeres.

➤ La línea de microcréditos del Instituto de Crédito Oficial (ICO).

La línea de microcréditos del ICO (Línea ICO-Microcréditos) se puso en marcha en el año 2002 con el apoyo financiero del Fondo Europeo de Inversiones, bajo el lema “*tu palabra es tu aval*”. Hasta 2009 se habían concedido 25,55 millones de euros a través de esta línea con un importe medio de 19.093 euros (*Tabla 2*).

Los agentes que participan en el proceso de concesión de microcréditos del ICO son los mismos que en cualquier otro proceso además del propio Instituto de Crédito y el Fondo Europeo de Inversiones (*Anexo VI*).

Además, y aunque su ámbito de actuación no sea España, nos parece interesante para este informe citar que el ICO colabora de manera importante con el Fondo para la Concesión de Microcréditos (FCM), un instrumento de la cooperación española gestionado por el Ministerio de Exteriores cuyo propósito es el fomento de las microfinanzas en los países vías en desarrollo.

Es destacable que, gracias a la labor del FCM, España es la segunda donante bilateral (tras Alemania) en materia de microfinanzas en el ámbito internacional (*Anexo VII*).

Año	Importe de los microcréditos (miles de euros)
2002	167
2003	13.171
2004	5.191
2005	2.869
2006	2.561
2007	640
2008	951
2009	-

Tabla 2. Disposiciones anuales de microcréditos concedidos por el ICO
Fuente: ICO, Informes anuales y Memorias de actividad entidades.

¹Entre 2004 y 2009, el encargado del Programa de Microcréditos era el Instituto de la Mujer.

En el año 2011, tras un periodo de escasa actividad, el ICO ha vuelto a abrir este tipo de líneas de crédito en España. En concreto son dos, una en Sevilla en colaboración con Cajasol, donde se intenta replicar el modelo de Grameen, y otra en colaboración con Caja Navarra, que desarrolla programas de microcréditos en Navarra y la provincia de Barcelona.

Además, es destacable que en 2003 una importante proporción de los 805 microcréditos ICO (60%) se canalizaron exclusivamente a través de tres importantes bancos, siendo estos BBVA (14%), Banco Popular (17%) y Banco de Santander (29%).

4.4 COLECTIVOS BENEFICIARIOS

Como es sabido, los programas de microcréditos permiten a los colectivos en riesgo de exclusión social y financiera ejercer un derecho al crédito y poder transformar sus ideas de negocio en realidad.

En este sentido, mientras que en España solamente el 3,5% de la población no tiene ninguna vinculación con entidades financieras, en el Reino Unido esta cifra asciende al 10,6% siendo Italia el país de la UE donde es más alarmante, con un 22,4%.

Debido a que en España la práctica totalidad de los microcréditos son concedidos por las Cajas de Ahorros, para un estudio más riguroso de los colectivos beneficiarios, citaremos desde este punto el subapartado que hace referencia a los ‘Colectivos beneficiarios’ dentro del apartado ‘7. *El microcrédito en la Obra Social de las Cajas de Ahorros*’, sin que por ello pierda rigor el análisis.

4.5 VOLUMEN DE MICROCRÉDITOS CONCEDIDOS

Si bien es cierto que fueron varias ONG las pioneras de la concesión de microcréditos en España a finales de la década de los noventa, ha sido a raíz de la puesta en marcha de los programas de microcréditos a comienzos de este siglo por parte de las entidades de crédito (especialmente las Cajas de Ahorros) cuando éstos han adquirido mayor fuerza. Y es que en España sólo pueden ofrecer microcréditos las entidades financieras, y dentro de esta categoría, son las Cajas de Ahorros las que gracias a su Obra Social están haciendo posible el crecimiento de este modelo de financiación.

Según el Foro Nantik Lum de Microfinanzas, entre las entidades más activas en este periodo se encontraban La Caixa, Caixa Catalunya (a través de Fundación Un Sol Mon), BBK, Caixa Galicia, Caja Granada y Caja de Ahorros de la Inmaculada (CAI).

En España el volumen de microcréditos concedidos por las entidades financieras se multiplicó por 20 en los tres primeros años de la pasada década. En el año 2001, se concedieron microcréditos por importe de 1,1 millones de euros; en 2002, la cantidad ascendió a 3,7 millones; y en 2003 fue de 21,1 millones de euros. En 2004 el importe disminuyó ligeramente para volver a continuar la tendencia alcista de los primeros años.

Pero fue el respaldo recibido por la Administración Pública en colaboración con los bancos y Cajas de Ahorros y la puesta en marcha de nuevos programas propios por parte de estas últimas lo que permitió ese despegue de los microcréditos en España en 2003.

Pese a ello, el volumen de microcréditos (teniendo únicamente en cuenta los agentes que habían concedido préstamos durante los años anteriores) comenzó a descender en 2007, una tendencia que fue invertida debido a que una Caja de Ahorros (la Caixa) transformó su programa de microcréditos en un banco exclusivamente dedicado a la concesión de este tipo de préstamos, Microbank.

La siguiente tabla refleja el número de microcréditos y el valor de los mismos desde 2001 hasta 2009 (último año del que se tienen datos) en España.

	Número de microcréditos	Importe (millones de €)
2001	-	1,1
2002	-	3,7
2003	-	19,1
2004	-	15,99
2005	-	27,44
2006	-	53,7
2007	3.348	38,111
2008	7.132	68,697
2009	5.172	46,618

Tabla 3. Cantidad de microcréditos concedidos y valor de los mismos

Fuente: Elaboración propia. Foro Nantik Lum de Microfinanzas. Memorias de RSC de las Cajas de Ahorros 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009. European Microfinance Network. Microbank ¹

Es de destacar el notable efecto de Microbank sobre el importe total de microcréditos otorgados en los dos últimos años, ya que supone aproximadamente un 80% del valor de los mismos.

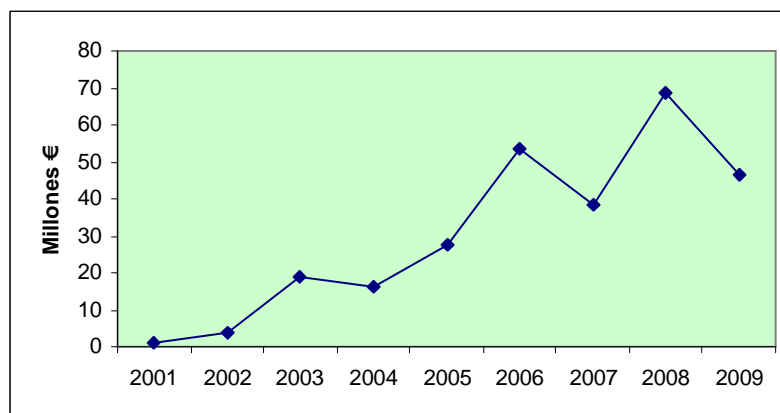


Figura 7. Valor agregado de los microcréditos concedidos entre 2001 y 2009

¹ En el caso de Microbank sólo se tienen en cuenta los ‘microcréditos para negocios’, no se consideran los ‘microcréditos familiares’.

Por otro lado, si tenemos en cuenta el total de microcréditos concedidos por Microbank, tanto para negocios como para necesidades familiares, estas cifras se disparan.

Entre enero de 2008, fecha de inicio de sus operaciones, y diciembre de 2009, Microbank ha concedido 55.748 préstamos en el territorio español por un valor de 361 millones de euros.

En los últimos años, la crisis financiera ha agravado las cifras de paro en nuestro país, que alcanzó un 21,29% en el primer trimestre de 2011 (un punto más que el trimestre anterior, INE 2011), y a pesar de que el microcrédito es una herramienta de inclusión socioeconómica y de promoción del autoempleo, el sector ha ido en detrimento y su utilización decrece, a excepción del caso mencionado de Microbank.

4.6 ACTIVIDADES ECONÓMICAS FINANCIADAS

A través de los microcréditos se financian actividades económicas de muy diversa índole, entre las cuales destaca la puesta en marcha de pequeños negocios vinculados al sector del comercio (alimentación y no alimentación) y la hostelería (Figura 8).

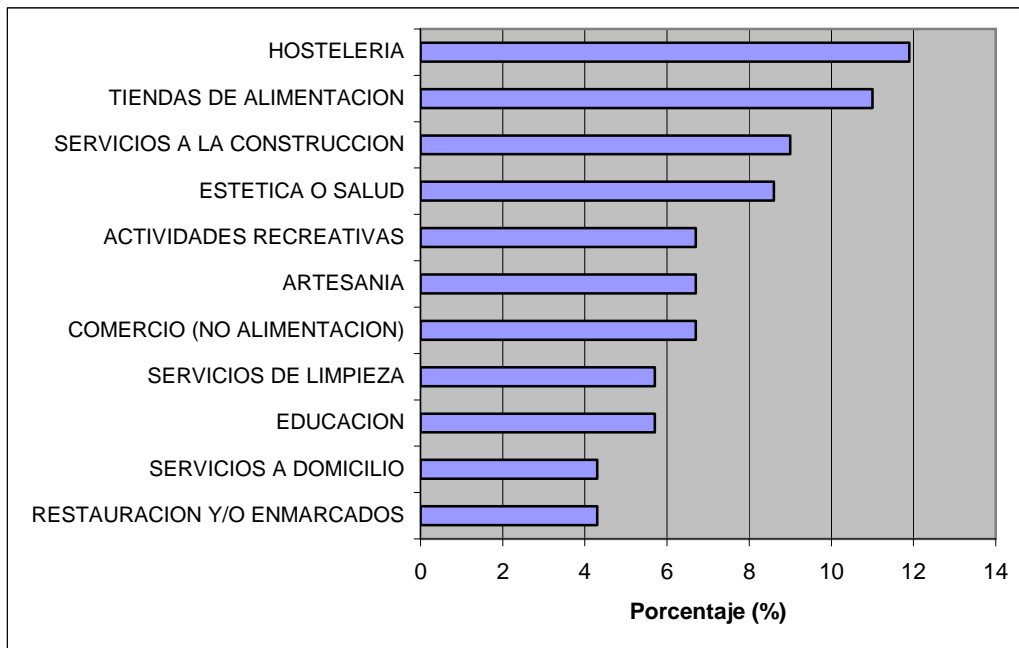


Figura 8. Distribución de las actividades financiadas por medio de microcréditos (2005)

Fuente: Foro Nantik Lum de Microfinanzas

A modo de ejemplo se han presentado las actividades financiadas por microcréditos en España para el año 2005, a partir de datos de “la Caixa”/ Obra Social de “la Caixa”, Fundación Caja Granada Desarrollo Solidario, Obra Social Caixa Galicia, Cruz Roja Española, MITA-ONG, Seniors Españoles para la Cooperación Técnica (SECOT), Banco Mundial de la Mujer, Fundación INCYDE y Ayuntamiento de Collado Villalba.

Entre el resto de actividades financiadas (19,4%) se incluyen la atención a niños y ancianos, reparaciones de calzado, tiendas de animales y quioscos de prensa, entre otras.

4.7 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

En relación a la distribución geográfica, se estima que las Comunidades Autónomas de Madrid, Andalucía, Galicia y Cataluña acaparan aproximadamente el 72% de los microcréditos concedidos en 2005 (Figura 9). Es destacable que estas Comunidades Autónomas se sitúan entre las cinco con mayor número de hogares pobres en España ¹.

Además Andalucía, Cataluña, Madrid, Canarias y Galicia se encuentran en el grupo de las seis Comunidades Autónomas con mayor número de parados en España, un grupo que completa la Comunidad Valenciana, según datos del Instituto Nacional de Estadística para el primer trimestre de 2011 (INE 2011).

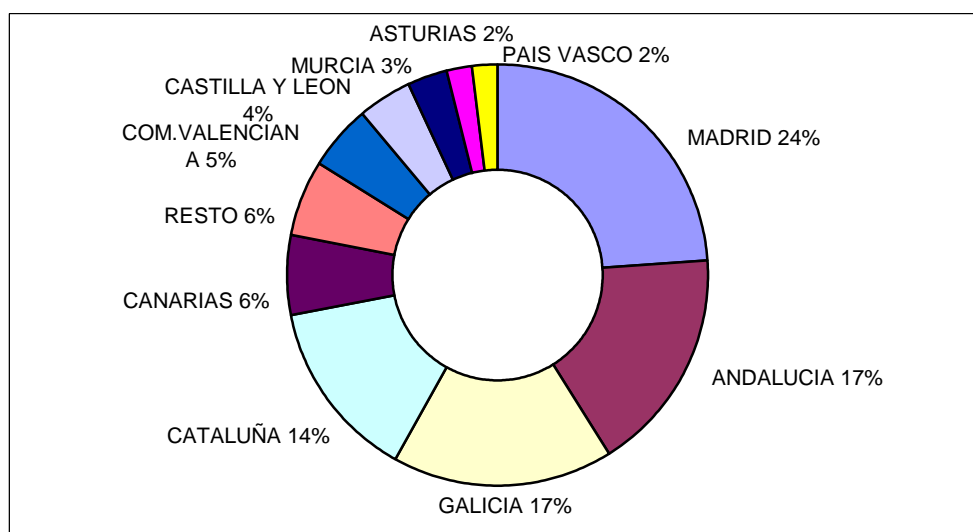


Figura 9. Distribución por CC.AA. ².

A la vista de los datos anteriores se comprueba que existe una estrecha relación entre las Comunidades Autónomas con las cifras más altas de paro y de hogares pobres y el destino de los microcréditos, siendo estas Comunidades las favorecidas en mayor medida por este tipo de préstamos.

¹ INE, 2005.

² Estimación basada en datos ponderados del informe “la Caixa”/ Obra Social de “la Caixa” (2004) y Línea ICO 2003, sobre un total de 1.638 microcréditos.

5. EL PROCESO DE REESTRUCTURACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS EN ESPAÑA

En el presente, la situación de la Obra Social de las distintas Cajas de Ahorros se está viendo afectada en mayor o menor medida por el proceso de reestructuración que vive el sistema bancario en nuestro país, producto en parte de una situación de crisis económica y sin precedentes hasta la fecha.

Concretamente, en este apartado se detallarán las principales líneas que caracterizan al proceso de reestructuración (iniciado en 2009), cuyo estudio permitirá entender su influencia sobre la Obra Social de las Cajas de Ahorros.¹

5.1 COMETIDO

Actualmente la reestructuración del sector de Cajas de Ahorros se está articulando a través de 12 procesos de integración en los que participan 40 de las 45 Cajas españolas, representando un 94% de los activos del sector (*Anexo VIII*).

Tales procesos implican pasar de 45 Cajas de Ahorros, con un activo medio de 28.000 millones de euros, a un total de 17 grupos o entidades, con 75.000 millones de euros de activo medio (*Anexo IX*).

El principal propósito del proceso es hacer viables nuevamente las Cajas de Ahorros, debido a que estas entidades son las que han acumulado mayores desequilibrios durante la fase expansiva de la economía española.

Por tanto, las actuaciones acometidas responden a la necesidad de una reestructuración ordenada de las Cajas de Ahorros mediante procesos de integración, debido principalmente a los siguientes factores:

- La capacidad instalada en el sector se considera excesiva de acuerdo con la evolución previsible de la demanda de servicios financieros.
- El impacto de la mayor morosidad y los mayores costes de financiación sobre las cuentas de resultados.

Una de las principales causas del aumento de la morosidad, que en 2011 ha alcanzado niveles de 1995 (superiores al 5%), ha sido una laxa política de riesgos en la concesión de créditos.

Por otro lado, el endurecimiento de las condiciones de financiación en los mercados mayoristas (debido al aumento de la percepción del riesgo) también ha tenido efecto en los costes de financiación.

- Las Cajas de Ahorros tenían la dificultad derivada de su modelo societario, que impedía la generación de capital de la mayor calidad más allá de la capitalización de los beneficios. Esto justifica la modificación aprobada de su régimen legal.

¹ El proceso de reestructuración del sistema bancario en España no se limita al sector de las Cajas de Ahorros. Aunque con menor intensidad, también afecta a bancos y cooperativas de crédito.

Además de los anteriores, existen otros motivos que han conducido a la reestructuración de las Cajas de Ahorros:

- La fuerte dependencia de las Cajas del sector inmobiliario, con más de 170.000 millones de euros comprometidos a promotores.
- Una escasa diversificación geográfica, lo que convierte a las Cajas de Ahorros en más vulnerables que los bancos frente a la crisis, ya que los riesgos están menos diversificados.

A la vista de los factores anteriores, puede verse que la necesidad de una reestructuración se ha visto impulsada por factores referidos tanto al sector en su conjunto como a las entidades individualmente consideradas.

Por lo tanto, el proceso de reestructuración responde a un *doble objetivo*:

- *El aumento del tamaño medio de las entidades*, que permitirá una reducción de costes operativos (sinergias), unos menores costes financieros (mayor tamaño que facilite el acceso a los mercados), una mayor productividad y mayor capacidad de implantar los mejores sistemas de gestión.
- *La reducción de la capacidad instalada* se logra porque los procesos de reestructuración implican la reducción de sucursales y plantillas, así como de los servicios centrales.

En consecuencia, se prevé que el proceso de reestructuración supondrá la pérdida de unos 14.000 empleos en toda España y el cierre de en torno a 2.500 oficinas (*Anexo X*).

Los procesos de integración permiten que la capitalización de las entidades se haga de un modo más eficaz y con un menor impacto en los fondos públicos. Así, los recursos propios más abundantes de unas entidades que participan en los procesos puede compensar, al menos parcialmente, la menor holgura de capital que tienen otras.

5.2 LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN

Los procesos de integración se han materializado en operaciones de fusión tradicionales y de creación de Sistemas Institucionales de Protección (SIP) o fusiones frías, un modelo este último que permite a las entidades compartir los riesgos y mantener independencia en su actividad y marca, así como su Obra Social (*Anexo XI*).

Aparte de los procesos de fusión y de creación de SIP mencionados, se han producido una serie de absorciones e intervenciones de entidades no viables (*Anexo XII*).

Además, un número importante de entidades han necesitado dinero público para poder acometer los procesos de integración, principal motivo por el que se creó el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) en junio de 2009 (*Anexo XIII*).

Concretamente, nueve de estos 12 procesos (en los que participan 33 entidades) han solicitado ayudas al FROB por valor de 11.559 millones de euros en una primera fase, mientras que otros 3 se han abordado sin ayudas públicas (*Anexo XIV*).

Como resultado de estas integraciones, actualmente puede verse un nuevo mapa financiero en España que poco tiene que ver con el que existía al inicio de la reforma.

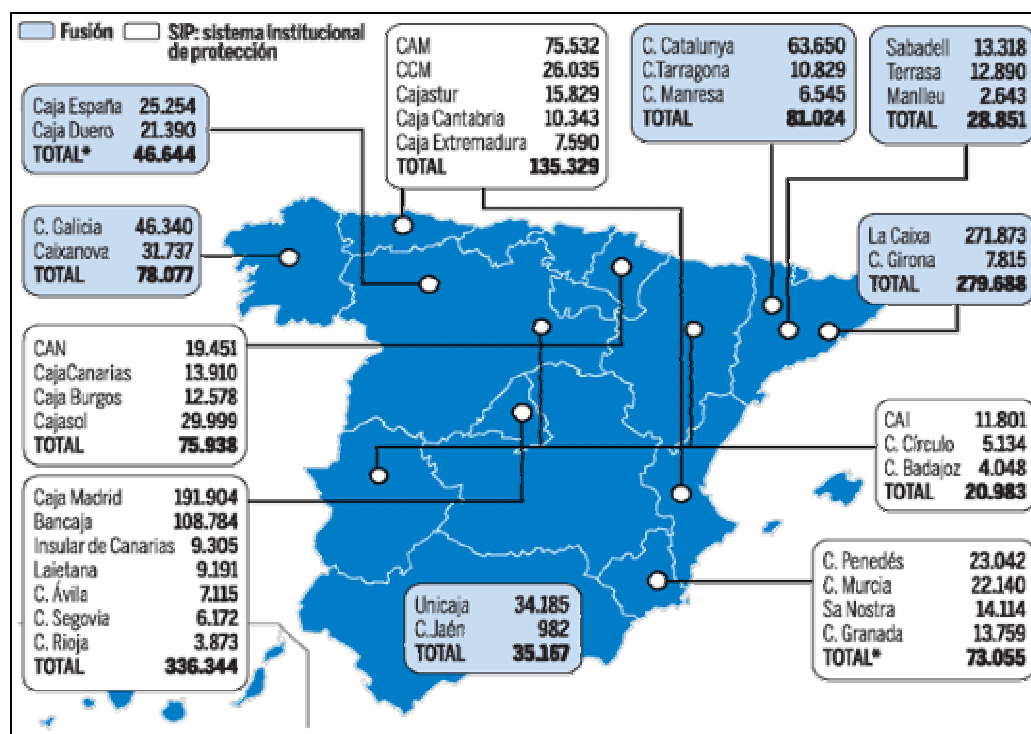


Figura 10. Mapa financiero en España (30/03/2011)

El mapa se completa en anexos con una serie de representaciones gráficas de los procesos de integración, junto con el valor de los activos de cada entidad (*Anexo XV*).

El anterior proceso de reestructuración ha requerido, como es lógico, de una serie de pasos a lo largo del tiempo, desde que en junio de 2009 se aprobara el Real Decreto-Ley que creó el FROB¹, hasta que en marzo de 2011 se hicieran públicas las necesidades de capital de las Cajas de Ahorros por parte del Banco de España², donde se exigían unos niveles mínimos de ‘core capital’ para todas las entidades (*Anexo XVI*) así como las necesidades de capital para cada caso concreto (*Anexo XVII*). Un mes antes se aprobó el Real Decreto-Ley donde se especificaban los requisitos que deberían cumplir cada una de las entidades³.

Además, durante los meses que siguieron a la aprobación del Real Decreto-Ley de creación del FROB en junio de 2009, se hizo necesaria la modificación y aprobación de nuevas leyes con el objetivo de, entre otros aspectos, adecuar el proceso al marco europeo de ayudas de estado o cumplir todos los requisitos desde el punto de vista mercantil, societario o fiscal, preparando así el marco más adecuado que facilitara las integraciones entre entidades (*Anexo XVIII*).

¹ Pueden encontrar el texto completo en: <http://www.boe.es/boe/dias/2009/06/27/>

² http://www.bde.es/webbde/es/secciones/prensa/Notas_Informativ/anoactual/presbe2011_9.pdf

³ Más información en el siguiente enlace: <http://www.boe.es/boe/dias/2011/02/19/>

Si se desea conocer detalles más concretos sobre el proceso de reestructuración a lo largo del tiempo, puede consultarse el *Anexo XIX*.

Una vez que todas las entidades han conocido sus necesidades de capital, aquellas que lo necesiten están llamadas a comunicar la manera en que van a cumplir las especificaciones impuestas por el Banco de España.

En caso de que las Cajas no logaran los recursos necesarios en septiembre los recibirían del Estado a través del FROB. Es decir, serían parcial y temporalmente nacionalizadas, debiendo ser las ayudas devueltas o convertidas en acciones en el plazo máximo de cinco años.

En la fecha de realización del estudio, al final del primer trimestre de 2011, este es el punto en el que se encuentra dicho proceso.

Ya con las bases del proceso de reestructuración sentadas prácticamente en su totalidad, las entidades deben llevar a la práctica sus planes de recapitalización o adoptar otros modelos que no les exijan grandes inyecciones de capital, como negociar nuevas integraciones o convertirse en bancos.

5.3 PREVISIONES DE FUTURO

Es probable que entre todos los planes presentados al Banco de España para conseguir capital las Cajas de Ahorros opten entre cuatro posibilidades. Las mismas se resumen en salir a bolsa, encontrar inversores privados, vender activos y acudir al FROB.

Pese a todo, hay entidades que no están dispuestas a acogerse a ninguna de las opciones anteriores. Así, algunas están considerando la opción de negociar nuevas integraciones que les permitan mantener su carácter o no depender en exceso de fondos externos, algo que desde el Banco de España se ve con buenos ojos, ya que quiere aprovechar este momento de cambio y que el sistema financiero del futuro cuente con menos y mayores entidades que las actuales, ya que de ese modo les será más fácil resistir y acudir a los mercados.

Aunque hasta la fecha no hay nada confirmado se estima que como resultado de esta segunda serie de integraciones, que sería más amplia que la primera, a finales de 2011 queden en torno a diez Cajas de Ahorros, frente a las 45 que había a comienzos de 2010.

El proceso de reestructuración que se acaba de presentar va a influir en la mayoría de los casos en la Obra Social de las Cajas de Ahorros, cuyo estudio será el siguiente objetivo del actual documento.

Por tanto, y una vez detallado dicho proceso, se aborda el apartado de este informe dedicado a la Obra Social de las Cajas de Ahorros.

Nota: Si lo desean, pueden obtener más información sobre el proceso de reestructuración consultando la serie de informes publicados por el Banco de España a través del siguiente enlace:
http://www.bde.es/webbde/es/secciones/prensa/reestructura_sane/reestructura.html

6. SITUACIÓN DE LA OBRA SOCIAL

Aunque el carácter social orienta cualquier actividad de las Cajas de Ahorros, donde este compromiso se hace más visible es a través de las distintas manifestaciones socioculturales de la Obra Social, como la construcción y mantenimiento de centros y la realización de actividades destinadas a las principales demandas sociales, los programas de integración de los colectivos con mayores problemas o la restauración y conservación del patrimonio histórico y artístico.

A continuación se muestran los principales rasgos de la Obra Social, así como su evolución a través del tiempo y la situación actual en cifras, lo que sin duda contribuye a conocer mejor este tipo de órganos y a estimar las líneas que seguirá en el futuro dentro de las diferentes Cajas españolas.

6.1 RECURSOS FINANCIEROS

Por su idea fundacional de entidades privadas de utilidad social, las Cajas carecen de espíritu de lucro en el sentido de que de sus resultados no pueden derivarse beneficios particulares. Sin embargo, la profesionalidad en su gestión debe dar lugar a un excedente, que tiene la siguiente distribución:

- 1- *La constitución de reservas para reforzar la capitalización y solvencia* y que ha estado marcada por una línea creciente, a tenor de la normativa establecida por el Banco de España durante los últimos años.
- 2- *El pago de impuestos de Sociedades*, que ha reclamado atenciones crecientes derivadas del aumento de la presión fiscal en los últimos años.
- 3- Una vez cumplidas estas obligaciones, ese excedente queda libre para *Obra Social*.

Siguiendo este esquema y tal y como se ha comentado en el apartado introductorio, las Cajas de Ahorros deberán destinar a reservas, un 50 por ciento, como mínimo, de sus beneficios. Después de constituir estas reservas y el pago de impuestos de Sociedades, el excedente se destina al Fondo de Obra Social.

De esta forma, con la legislación vigente en la mano sería posible (aunque poco probable) que una Caja de Ahorros destinara el 0% de sus beneficios a filantropía.

En cuanto al destino de esos recursos, la Obra Social considera cuatro áreas. Entre ellas, el área de ‘Asistencia Social y Sanidad’ se posiciona como la primera en recursos, seguida de ‘Cultura y Tiempo Libre’, ‘Educación e Investigación’ y ‘Patrimonio Histórico Artístico y Natural’ (*Anexo XX*).

6.2 GESTIÓN

Existen tres formas posibles de gestionar la Obra Social de las Cajas:

- Directamente por el Consejo de Administración.
- A través de una Comisión delegada (Comisión de Obra Social).
- A través de una Fundación creada para ello.

La tercera opción está adquiriendo cada vez más protagonismo en las Cajas españolas para la gestión de la Obra Social, en su totalidad o en parte, aunque el modelo más empleado consiste en un sistema híbrido entre las dos últimas opciones, en el que coexisten junto a las Fundaciones otros órganos dependientes del Consejo de Administración encargados de la ejecución de parte de la Obra Social.

Por otro lado, la forma de aplicar el gasto en filantropía se puede hacer a través de dos modalidades: la inversión en Obra propia (la financiada enteramente y administrada por la Caja) y la Obra en colaboración con otras entidades (subvenciones y ayudas).

6.3 LA OBRA SOCIAL EN CIFRAS

Desde 1978 hasta 2010, las Cajas han destinado aproximadamente 25.000 millones de euros a fines sociales. En valores constantes, se ha pasado de destinar 329 millones en 1978 a 1.776 millones en 2009.

Por otro lado, es destacable que en los últimos años el número de beneficiarios (clientes, familiares o personas ajenas a las Cajas) se ha incrementado de forma significativa: así, unos 26 millones de personas eran usuarias de estas actividades y acciones en 1995, cifra que ha ido en aumento hasta situarse en un total de 162 millones de beneficiarios en el año 2009.

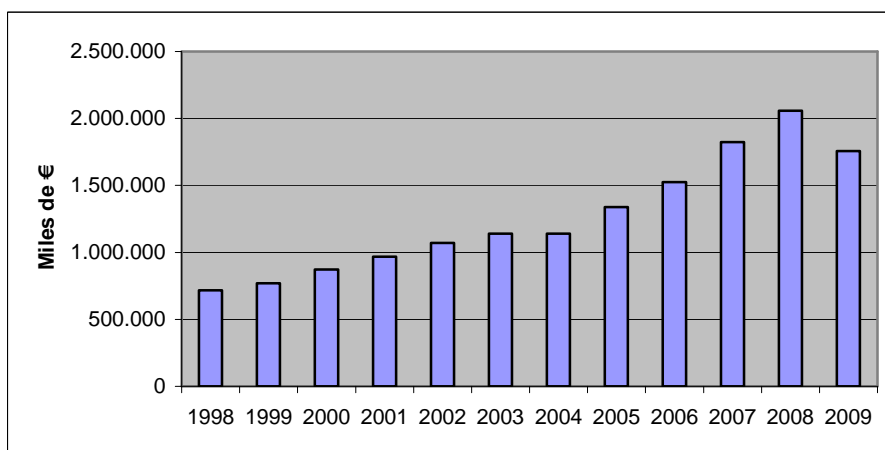


Figura 11. Inversión en Obra Social (1998-2009)

En particular, los recursos destinados por las Cajas de Ahorros a Obra Social en 2009 ascendieron a 1.776 millones de euros de los 4.426 millones netos que ganaron. Esto es, dedicaron a sus respectivas Obras Sociales aproximadamente un 40% de sus beneficios, pese a que el porcentaje que destinaron a dotación fue bastante menor.

Situación de la Obra Social

Actualmente, la dotación para Obra Social es de entre el 20% y el 25% de los beneficios de las Cajas, los cuales se destinan sobre todo a programas sociales cuyo objetivo principal es generar y fomentar el empleo.

Concretamente, los 1.776 millones de euros de la Obra Social en 2009 generaron 33.594 puestos de trabajo, de los que 3.637 correspondieron al empleo directo de la Obra Social; 17.061 al empleo indirecto contratado, y 12.896 al empleo inducido.

La caída de beneficios que se está produciendo durante la actual crisis financiera, junto a las nuevas exigencias de capital y la bancarización del sector está mermando las dotaciones para Obra Social en la práctica totalidad de los casos.

En relación a esto, del Real Decreto-ley sobre el reforzamiento del sector financiero de febrero se desprende que el Banco de España podrá limitar, entre otras y solo cuando se complete el proceso de reestructuración, la Obra Social de las Cajas cuando estas entidades no alcancen la solvencia exigida en el mismo. Esos mínimos son del 8% de capital principal o del 10% en el caso de Cajas que no coticen y dependan de los mercados para financiarse.

Pero sin duda, las que reciben ayudas por parte del FROB van a ser las peor paradas.

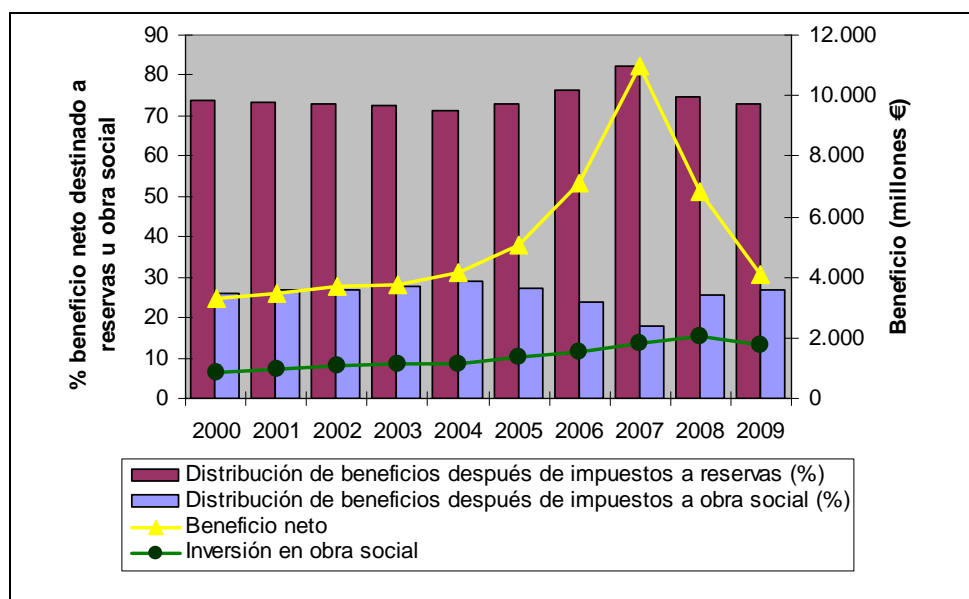


Figura 12¹. Evolución del beneficio después de impuestos y del porcentaje de los beneficios después de impuestos destinados a Obra Social y reservas. Se indica además la inversión en Obra Social en el periodo de estudio junto al beneficio en el periodo.¹

¹ Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los distintos Anuarios Estadísticos de las Cajas de Ahorro (2000-2009). <http://www.cajasdeahorro.es/balance.htm>

Nota: Debe tenerse en cuenta que no es lo mismo *dotación* a Obra Social (distribución de beneficios a Obra Social después de impuestos) que *inversión* en Obra Social.

Situación de la Obra Social

A partir de 2004 se observa un descenso del porcentaje de beneficios destinados a filantropía, aunque el presupuesto total para las mismas se mantuvo o incluso se incrementó debido a que estos beneficios crecían año a año, de forma que las cuantías absolutas destinadas a Obra Social lo habían hecho de modo sustancial hasta 2008.

A modo de ejemplo, cabe destacar que, en los últimos 5 años, las principales Cajas de Ahorros españolas han reducido sustancialmente el porcentaje de beneficios destinados a Obra Social, de forma que algunas de ellas, como Caja Madrid, ya dedican menos del 20% de su resultado a este tipo de iniciativas.

Por regla general, las dotaciones a la Obra Social han ido cayendo de forma paralela a la caída de los beneficios desde que empezó la crisis.

Aún hoy no existen datos conjuntos referidos a 2010, aunque se espera que continúe la tendencia a la baja tanto de la dotación como de la inversión en Obra Social, a la vista de los datos que ya se conocen de algunas entidades por separado. Además se espera que esta tendencia continúe en el año 2011 (*Anexo XXI*).

En el apartado ‘Anexos’ se añade información sobre la situación actual de la Obra Social de cada una de las distintas entidades, presentando de forma más detallada la situación presente, así como las previsiones para el año 2011 (*Anexo XXII*).

La siguiente figura refleja gráficamente la inversión en Obra Social en el año 2009 para una serie de Cajas de Ahorros.

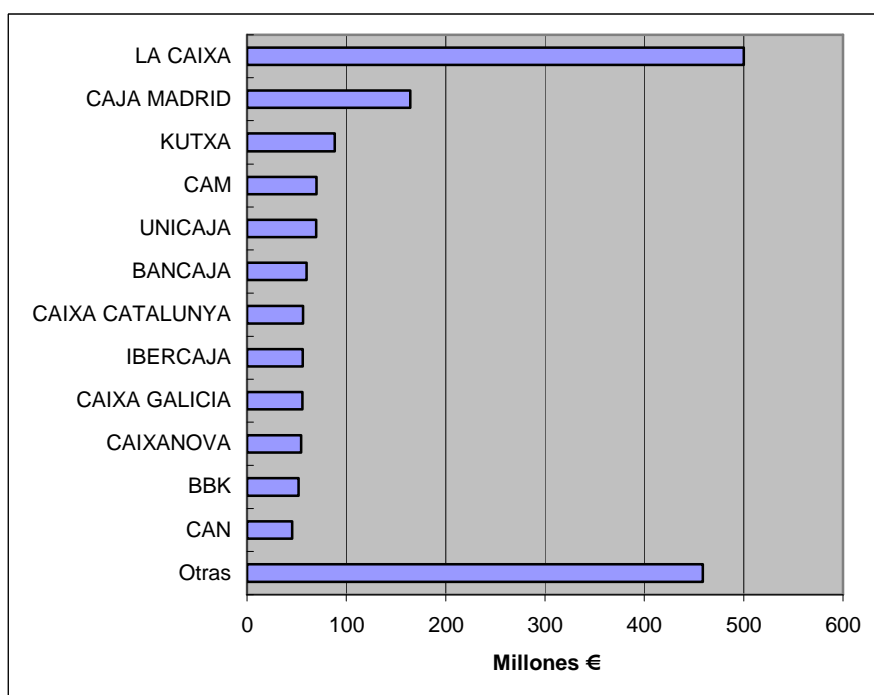


Figura 13. Inversión en Obra Social en 2009

En la figura anterior se reflejan aquellas cuyo presupuesto fue superior a 40 millones, agrupándose bajo el título ‘Otras’ el resto de entidades (33).

Situación de la Obra Social

Como es lógico, se comprueba que la inversión en Obra Social está estrechamente relacionada con el valor del presupuesto sociocultural de cada Caja, que no es sino un indicador del alcance de la Obra Social de las entidades a partir del número de centros propiedad de las mismas (*Anexo XXIII*).

Además, si se considera la evolución de la inversión de cada una de las entidades hasta el año 2009 puede verse que, en general, la tendencia es similar a la del sector en su conjunto. En el apartado ‘Anexos’ se incluyen una serie de tablas comparativas de la inversión en Obra Social para los años 2003 y 2008-2010 (*Anexo XXIV*).

Evolución de las áreas sociales.

Una vez detallada la evolución de la inversión social en términos absolutos (Figura 11), se desglosa en áreas sociales.

En este contexto, y por áreas de actuación, se han producido cambios significativos durante el periodo comprendido entre 2000 y 2009.

Si en el año 2000 la mayor parte de la Obra Social se destinaba al área de ‘Cultura y Tiempo Libre’ (alrededor del 46% de los recursos totales asignados, por delante del área de ‘Asistencia Social y Sanitaria’, con un 26% del total) en 2009 fue el ‘Área Social y Sanitaria’ la que contó con más recursos, doblando su proporción dentro de la Obra Social con respecto al año 2000.

Ello viene condicionado principalmente por los cambios sociales registrados en estos años como el envejecimiento de la población, la incorporación de la mujer al mercado laboral, el aumento de la inmigración o la situación actual de crisis económica.

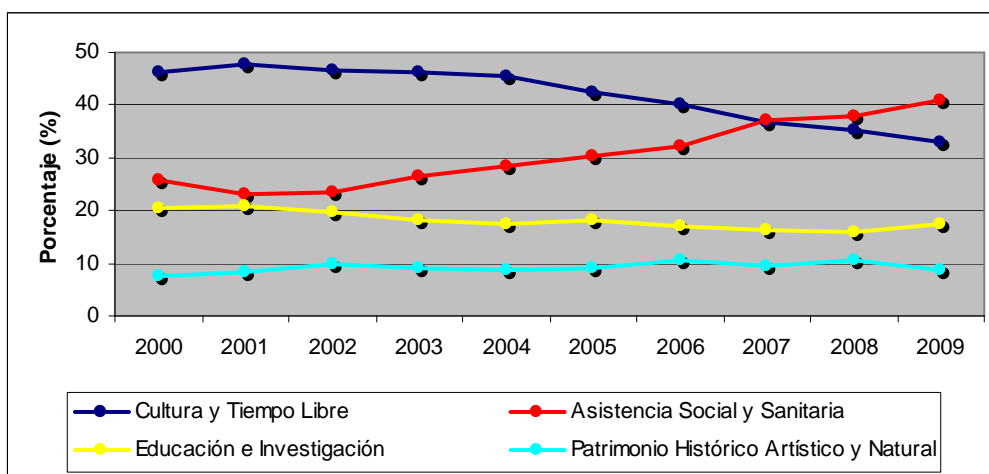


Figura 14. Distribución de la inversión en Obra Social por áreas en % (2000-2009)

Refiriéndonos a datos concretos, en 2009 el primer lugar del destino de la Obra Social es el área de ‘Asistencia Social y Sanidad’, que pasa a suponer un 40,9% del total asignado, ocupando el área de ‘Cultura y Tiempo Libre’ el segundo lugar con un 33,1%. El 26% restante se reparte entre las áreas de ‘Educación e investigación’ y ‘Patrimonio Histórico Artístico y Natural’.

Es destacable que en 2009 se ha vuelto en términos proporcionales a una distribución de la Obra Social similar a la de 1978 en el área sanitario-asistencial, área que en ese año

Situación de la Obra Social

copaba la mayor parte de la Obra Social con un 41% de los recursos totales asignados, frente al 40,9% de 2009.

Pese a esta similitud, es importante notar que durante los últimos años no ha sido siempre así, ya que desde 2005 el dinero dedicado al apartado sanitario-asistencial aumentó el 63%, en detrimento del ámbito cultural, que experimentó un considerable descenso en el mismo periodo.

La figura siguiente completa la información anterior reflejando la evolución de la inversión en Obra Social en cantidades absolutas (Figura 15).

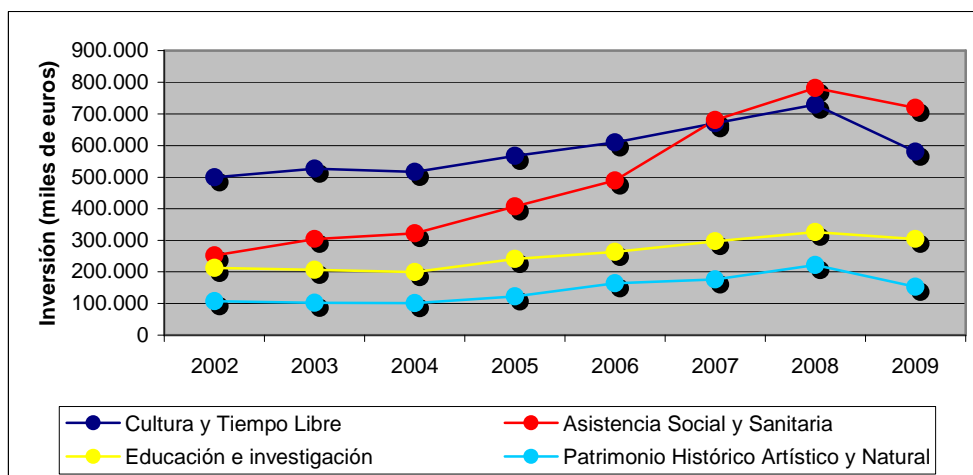


Figura 15. Distribución de la inversión en Obra Social por áreas en € (2000-2009)

6.4 PREVISIONES DE FUTURO

Pese a que en un principio se pensó que la reestructuración en que está inmerso actualmente el sector de las Cajas de Ahorros españolas no quitaría recursos a la Obra Social que realizan estas entidades, el desarrollo de los acontecimientos junto a las nuevas exigencias del Banco de España ha hecho variar las primeras previsiones.

Además, es muy probable que la entrada de inversores privados en aquellas Cajas que así lo estimen, una vez finalizada la intervención estatal, afecte al reparto del beneficio y, por lo tanto, al dinero que se dedique a filantropía.

De ese modo, los beneficios tendrán que distribuirse entre la Obra Social y los nuevos accionistas, dependiendo de la voluntad de los dirigentes y de la marcha económica de la entidad lo que vaya a parar a cada parte.

Algo que sí se conoce es la línea que seguirá la Obra Social de las Cajas de Ahorros de forma mayoritaria en 2011. En ese año, la dotación de Obra Social con cargo al beneficio de 2010 se va a centrar en las áreas de mayor impacto en la población: esencialmente en asistencia social, vivienda y en aquellas actividades relacionadas con el acceso al mercado laboral, precisamente los aspectos en los que la crisis económica está teniendo las peores repercusiones sociales.

7. EL MICROCRÉDITO EN LA OBRA SOCIAL DE LAS CAJAS DE AHORROS

Una vez expuesta la situación en conjunto de los microcréditos en España, en este apartado nos centraremos únicamente en el estudio de los microcréditos concedidos por las Cajas de Ahorros a través de sus respectivas Obras Sociales.

Este apartado del estudio comparte algunas características con el que hace referencia a los microcréditos concedidos en España, debido al elevado peso de los microcréditos de las Cajas de Ahorros en el conjunto.

Es destacable que en 2009 las Cajas volvieron a ser un año más las únicas entidades financieras que concedieron microcréditos en España, en su mayor parte, gestionados mediante programas vinculados a la Obra Social.

Según la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA), la práctica totalidad de Cajas de Ahorros han concedido microcréditos en alguna ocasión a lo largo de la última década, desde que en 2001 una de estas entidades concediera el primer microcrédito.

7.1 CARACTERÍSTICAS

En la siguiente tabla se muestran las principales características de los programas de microcréditos que las Cajas de Ahorros gestionan a través de sus respectivas Obras Sociales en España (Tabla 4).

Importe	· Hasta los 25.000€ · 10.000€ de media.
Plazo	· Entre 3 y 8 años
Carencia	· Hasta los 12 meses
Tipo de interés	· En torno al 4,75% (TAE) · 3,6% mínimo - 6,15% máximo.
Comisiones	· Inexistentes (tanto de apertura como de cancelación) en el 90% de las Cajas.

Tabla 4. Características de los microcréditos en las Cajas de Ahorros.

Junto a los anteriores aspectos, si hay algo que caracteriza a los microcréditos es la carencia de garantías de tipo material, siendo el único aval las garantías personales.

En cuanto a las fórmulas escogidas por las Cajas para poner en marcha las iniciativas de los microcréditos, estas han sido diversas, pero en todas ellas la característica fundamental es el enfoque social que se les ha conferido, predeterminado por la existencia de una institución singular de las Cajas de Ahorros, la Obra Social, que financia y respalda la concesión de los préstamos.

Tal y como se ha comentado, la mayoría de las Cajas han participado, en mayor o menor medida, en el proceso de gestión o concesión de los microcréditos.

La definición de microcrédito comúnmente aceptada por las Cajas de Ahorros sostiene que se trata de un crédito de importe variable, de pequeña cuantía, que se concede para el autoempleo o actividades económicas, a personas que se encuentran en situación de riesgo de exclusión o con dificultades para acceder al Sistema Financiero tradicional y que, además, no cuentan con garantías reales con las que respaldar su petición, por lo que son aceptadas garantías personales y las operaciones están ausentes de comisiones. *(Definición elaborada por el Grupo de Trabajo de Microcréditos, creado en el seno de la Comisión de Obra Social de las Cajas en 2004).*

Otro de los rasgos del microcrédito social ampliamente compartido por las Cajas de Ahorros es el rigor en el estudio de la viabilidad de las operaciones, circunstancia que propicia una morosidad baja, un alto índice de éxito de los proyectos de autoempleo o microempresa y, en definitiva, una notable confianza en el sistema.

Para la gestión de estas operaciones la mayor parte de las Cajas de Ahorros colabora con otras instituciones, como fundaciones de carácter no lucrativo, ONG, ayuntamientos y/o asociaciones.

7.2 VOLUMEN DE MICROCRÉDITOS.

Entre 2001 y 2009, las Cajas de Ahorros españolas han concedido un total de 14.607 microcréditos, por un importe superior a los 140 millones de euros.

Concretamente en 2009, el número de operaciones concedidas fue de 987 y por un valor de 10,05 millones de euros, según la memoria de la CECA (Confederación Española de Cajas de Ahorros) de 2009. Esas cifras se sitúan como las más bajas de los cinco últimos años.

Respecto al año 2008, se observa una disminución en las operaciones totales concedidas, que fueron entonces 1.492, por un volumen de 15,01 millones de euros.

La siguiente tabla completa la información sobre la cantidad de microcréditos concedidos durante los últimos años así como del importe de los mismos (Tabla 5).

	Número de microcréditos	Importe (millones de €)
2001	4.116	1,1
2002		3,53
2003		6
2004		10,8
2005		24,57
2006	4.927	51,2
2007	3.085	24,18
2008	1.492	15,01
2009	987	10,05

Tabla 5. Cantidad e importe de los microcréditos en el conjunto de Cajas de Ahorros (2001-2009) ¹

¹ Fuente: Los microcréditos en España, Foro Nantik Lum de Microfinanzas. Memorias de RSC de las Cajas 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009.

El microcrédito en la Obra Social de las Cajas de Ahorros

Según la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA), las Cajas de Ahorros desarrollaron un total de 95 programas de microcréditos en nuestro país en el año 2009, 94 de los cuales se ejecutaron exclusivamente como parte de la Obra Propia de las distintas entidades.

La siguiente figura muestra la variación del importe económico que han destinado las Cajas de Ahorros a microcréditos durante la pasada década, concretamente entre los años 2001 y 2009, último año del que se tienen datos.

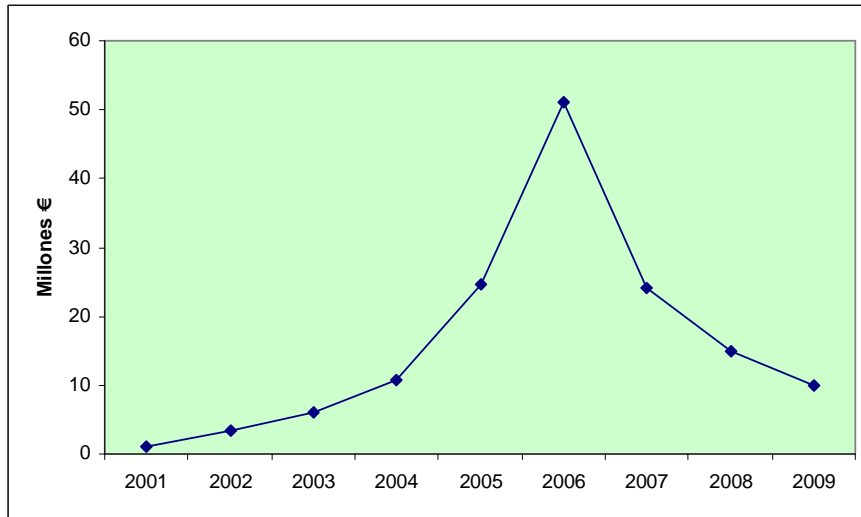


Figura 16. Importe destinado al microcrédito en las Cajas de Ahorros (2001-2009).

Debe notarse además que, junto al número de microcréditos concedidos, también disminuye ligeramente el tipo medio de interés aplicado, pasando del 5,21% en 2008 al 4,75% en 2009.

En 2009, el importe medio por microcrédito se situó ligeramente por encima de los 10.000 euros, al igual que en 2008.

7.3 FINALIDAD DE LOS MICROCRÉDITOS

En cuanto a la finalidad de un microcrédito, esta puede ser variada y depende fundamentalmente del perfil del solicitante.

La tabla que se presenta a continuación muestra la finalidad de los microcréditos concedidos por las Cajas de Ahorros durante el ejercicio 2009 (Tabla 6).

	Número ⁽¹⁾	Porcentaje (%)
Autoempleo	296	39,89
Emprendedores	236	31,81
Necesidades familiares	140	18,87
Cooperación al desarrollo	37	4,99
Estudios	25	3,37
Vivienda social	8	1,08
TOTAL	742	100

Tabla 6. Finalidad de los microcréditos (2009).

Del total de las operaciones concedidas, la finalidad del 71,7% fue ‘autoempleo’ o ‘emprendedores’, en concreto 532 microcréditos; el 18,87% tuvo por objeto la cobertura de ‘necesidades familiares’ (140 operaciones); mientras que el resto de los microcréditos se destinaron a la ‘cooperación al desarrollo’, ‘estudios’ o ‘vivienda social’, en ese orden.

En particular, la finalidad mayoritaria de entre todas las anteriores fue el ‘autoempleo’, con casi un 40% del total. Dentro de dicha categoría, las principales actividades son pequeños comercios, como locutorios, tiendas de ultramarinos, hostelería y actividades de servicios personales, por ejemplo, servicio doméstico.

En lo que respecta a las ‘necesidades familiares’, los principales destinos son el saldo de deudas de origen usurero o los viajes al país de origen que tienen la finalidad principal de regularizar los papeles, debido a que mayoritariamente son los inmigrantes quienes solicitan los microcréditos con este fin.

Si se hace referencia a las actividades que se llevan a cabo, estas varían en función del préstamo. En relación a esto, en el apartado ‘Anexos’ se refleja más detalladamente el destino de los microcréditos concedidos en 2009 (*Anexo XXV*).

¹ Aunque consideradas operaciones de microcréditos sociales, se excluyen las 245 operaciones realizadas por Microbank por no corresponderse directamente con actuaciones de Obra Social. Nota: La aclaración anterior será válida en todas las tablas de este apartado acompañadas del símbolo ‘*’.

7.4 COLECTIVOS BENEFICIARIOS

Las características financieras que definen el microcrédito social se deben principalmente al público objetivo, mayoritariamente la población que está en situación de riesgo de exclusión. Dentro de estos colectivos pueden identificarse, entre otros, personas de procedencia inmigrante, parados de larga duración, hogares monoparentales, personas con discapacidades o mujeres con dificultades.

En general, se trata de aquellas personas que presentan problemas de acceso a los sistemas de financiación tradicionales, un perfil que en general se ha mantenido sin variaciones durante los últimos años.

La siguiente tabla refleja los colectivos beneficiados por los microcréditos en el año 2009 considerando el conjunto de las Cajas de Ahorros en España.

	Número *	Porcentaje (%)
Inmigrantes	427	57,55
Parados de larga duración	101	13,61
Marginación, exclusión, pobreza	65	8,76
Jóvenes desempleados	42	5,66
Hogares monoparentales	36	4,85
Estudiantes	25	3,37
Discapacitados	8	1,08
Mujeres excluidas	6	0,81
Minorías étnicas	2	0,27
Mujeres víctimas de violencia de género	2	0,27
No identificados	28	3,77
TOTAL	742*	100

Tabla 7. Colectivos beneficiarios (2009).

Como se ve, más del 50% de los microcréditos concedidos por las Cajas de Ahorros en 2009 fueron destinados al colectivo inmigrante (en concreto un 57,55%), seguido del grupo de parados de larga duración con un 13,61%.

Pese a ser los inmigrantes el colectivo al que más microcréditos se destinan, la cifra indicada supone un decremento de 8 puntos porcentuales con respecto a la del ejercicio anterior.

Además de los anteriores colectivos, algunas entidades añaden el de los mayores de 45 años, por considerarlo junto al resto un grupo que muestra una especial predisposición a la exclusión social.

Así pues, la clasificación más comúnmente empleada por las Cajas de Ahorros en sus programas de microcréditos establece los siguientes grupos de población como los preferidos en España a la hora de acceder a este tipo de financiación:

- Mujeres vulnerables.
- Inmigrantes.
- Parados de larga duración.
- Hogares monoparentales.
- Mayores de 45 años.
- Discapacitados.
- Minorías étnicas.

Si bien, tal y como se ve, el espectro de beneficiarios sobre el que se desarrollan los programas de microcréditos es amplio, ante el fenómeno de la feminización de la pobreza que se da en España, resaltan las mujeres vulnerables como principal beneficiario.

En relación con esta información, en 2009 se alejan ligeramente los porcentajes entre hombres y mujeres, siendo la distribución de 39% para los primeros y 61% para las segundas.

A continuación se detalla la proporción de microcréditos concedidos en función del género (Figura 18).

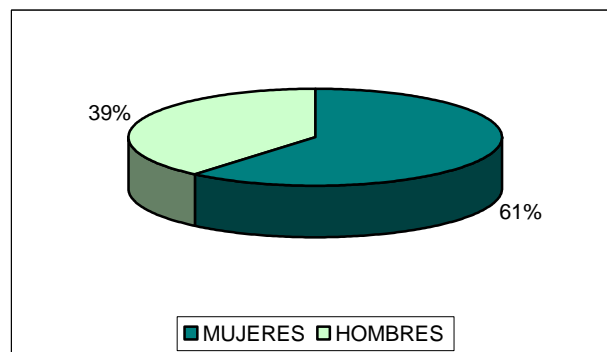


Figura 17. Distribución por sexo (2009). ¹

Además, y debido en gran parte a la situación de dificultad económica que atraviesa España, actualmente está adquiriendo peso como potencial colectivo beneficiario el colectivo de ‘jóvenes desempleados’ (no necesariamente pobres) una tendencia que previsiblemente va a mantenerse en el futuro más próximo.

Finalmente, debe tenerse en cuenta que algunas entidades pueden estimar determinante a la hora de tomar una decisión sobre el destino de un microcrédito el que un potencial beneficiario se encuentre en más de uno de los grupos anteriores.

¹ Fuente: Foro Nantik Lum de Microfinanzas.

A modo de información adicional, en los anexos se presenta una lista con datos actualizados de los colectivos con mayor riesgo de exclusión social en España (*Anexo XXVI*).

Como se ha visto en este apartado, uno de los colectivos al que van destinados en mayor medida estos préstamos son los inmigrantes.

En consecuencia, la siguiente tabla detalla por nacionalidades el destino de los microcréditos para este colectivo en concreto. También se refleja el porcentaje que cada nacionalidad supone sobre el total, así como la proporción de trabajadores de cada nacionalidad residentes en España que se encuentran en edad de trabajar ¹ (Tabla 8).

	Número	% de BENEFICIARIOS de microcréditos	% de POTENCIALES beneficiarios en edad de trabajar
Colombianos	69	16,16	5,55
Ecuatorianos	60	14,05	7,19
Bolivianos	33	7,73	3,96
Rumanos	30	7,03	15,19
Marroquíes	25	5,85	12,30
Argentinos	23	5,39	3,43
Chilenos	16	3,75	< 0,5
Peruanos	14	3,28	< 0,5
Senegaleses	13	3,04	1,20
Dominicanos	12	2,81	1,68
Italianos	10	2,34	1,65
Otros	122	26,70	46,9
TOTAL	427	100	100

Tabla 8. Distribución por nacionalidades (2009).

Del colectivo de inmigrantes, las nacionalidades más presentes son las de procedencia latinoamericana, seguidas de países del este y africanos.

A partir de la tabla anterior se observa que el 75% de los extranjeros beneficiarios de un microcrédito representan aproximadamente la mitad de los extranjeros en edad de trabajar en España. Además, alrededor de un tercio de estos beneficiarios son originarios de países cuyos ciudadanos apenas suponen un 12% de ese total.

Según el INE, en diciembre de 2010 el número de extranjeros en España era de 5.747.734, de los cuales 986.225 superaban los 45 años.

¹ Se entiende por edad de trabajar la comprendida entre 16 y 64 años.

7.5 PRESENTE DEL MICROCRÉDITO EN LAS CAJAS DE AHORROS ESPAÑOLAS

Como es sabido, desde que comenzó a adoptarse este modelo de financiación un gran número de Cajas de Ahorros han considerado en un momento u otro estos programas dentro de sus respectivas Obras Sociales, siendo la entidad pionera en la implantación de este tipo de créditos Caixa Catalunya, a través de la ‘Fundación Un Sol Mon’ en el año 2001.

Aún así, en el momento de realización del trabajo (primer trimestre de 2011), los únicos programas de microcréditos activos en España son los de Cajasol y Caja Navarra (ambas entidades por separado y en colaboración con la Fundación ICO), Cajastur, Unnim y Microbank.

Los cuatro primeros forman parte de las respectivas Obras Sociales de cada entidad, mientras que los microcréditos concedidos por Microbank se encuadran dentro del banco social creado por la Caixa en el año 2007, siendo por lo tanto independientes de cualquier Obra Social (*Anexo XXVII*).

Por otro lado, además de los programas de microcréditos señalados que actualmente se encuentran en vigor, según CECA existen otros programas que en este momento no se encuentran activos, en parte debido a la reestructuración a la que se está viendo sometido el sector de las Cajas de Ahorros.

Aun así hay que señalar que estos programas no han cerrado, estando previsto que las entidades los retomen en el momento que consideren más oportuno en el futuro.

Concretamente, las entidades financieras que mantienen en la actualidad estos programas en *stand-by* son BBK, Caja Granada, Caixa Catalunya, Caixa Galicia, CAI y CAM. Históricamente estas Cajas de Ahorros, junto con Cajasol, han sido las que se han mostrado más comprometidas con el microcrédito (*Anexo XXVIII*).

Aparte de las anteriores, un número importante de entidades ya no consideran la concesión de microcréditos dentro de sus respectivas Obras Sociales.

Todas estas Cajas de Ahorros que en algún momento han concedido microcréditos pero ya no lo hacen se detallan en los anexos, junto con algunas de las características más significativas de esos programas ya desaparecidos (*Anexo XXIX*).

Por otro lado, apenas son una decena las Cajas de Ahorros en España que todavía no han desarrollado programas de microcréditos.

En cuanto a la inversión en estos programas con respecto al conjunto de la Obra Social, si solo consideramos las cuantías concedidas a los beneficiarios, en raras ocasiones se supera el 3% con respecto al total. Por ejemplo, la caja balear Sa Nostra destinó en el año 2008 el 0,7% del presupuesto de su Obra Social a proyectos relacionados con el microcrédito.

Para concluir con este apartado es conveniente notar que además de los microcréditos, las Cajas de Ahorros ofrecen otro tipo de productos financieros con un marcado componente social, entre los que se encuentran las tarjetas y libretas solidarias, fondos de inversión éticos y solidarios, refinanciaciones de deuda en familias y particulares o ayudas financieras para ONGs, entre otros (*Anexo XXX*).

8. VARIABLES QUE SE TIENEN EN CUENTA A LA HORA DE CONCEDER MICROCRÉDITOS

Principales requisitos del público objetivo.

Según el Foro Nantik Lum de Microfinanzas (Informe CECA 2003) existen tres factores que caracterizan al público potencialmente beneficiario de microcréditos, los cuales se indican a continuación:

- Formar parte de colectivos sociales desfavorecidos y con especiales dificultades de inserción laboral (*Anexo XXXI*).
- No tener acceso al sistema financiero formal por falta de avales o garantías.
- Tener espíritu emprendedor y disponer de una iniciativa empresarial viable.

Criterios de selección de los proyectos por parte de las Cajas de Ahorros.

Además, se puede afirmar que los principales criterios utilizados por las entidades de crédito y las entidades sociales de apoyo al microcrédito a la hora de seleccionar un proyecto (en base a las características del propio proyecto o del solicitante del microcrédito) son las que, en orden de relevancia, se resaltan en la siguiente figura:

BAJA		MEDIA		ALTA	
· Posibilidad de generación de empleo del proyecto.		· Situación de exclusión social y financiera del beneficiario.		· Viabilidad del proyecto.	
		· Confianza en la entidad social que presenta la operación.			

Figura 18. Importancia del criterio de selección del proyecto.

Factores que rodean al proceso de concesión de microcréditos y que definen el producto final.

Por otro lado, en la siguiente clasificación se establecen de un modo detallado una serie de factores que rodean al proceso de concesión de un microcrédito y que, a la postre, determinan el producto final.

Tales factores de estudio, vinculados tanto a la entidad financiera como al propio beneficiario, participan de una manera u otra a lo largo del proceso de concesión de un microcrédito, desde el momento en que se idea el préstamo hasta que este se concede a un determinado cliente.

Factores de estudio vinculados a la entidad financiera:

- Endógenos:
 - Tipo de entidad.
 - Organización interna.
 - Metodología.
 - Presupuesto de la institución financiera o de la Obra Social (en el caso de las Cajas de Ahorros).
- Exógenos:
 - Situación macroeconómica.
 - Riesgos de la entidad.
 - Marco regulador de las entidades.
 - Análisis de la entidad social de apoyo al microcrédito.

Factores de estudio vinculados al beneficiario:

- Endógenos:
 - Características del proyecto.
 - Formación (estudios del prestatario) y experiencia.
 - Capital relacional.
 - Género y edad del prestatario.
 - Nacionalidad.
 - Número de atrasos pasados.
 - Local donde se desarrollará la actividad.
- Exógenos:
 - Acceso a redes.
 - Pautas de consumo.
 - Entorno.
 - Sector de la empresa.

A partir de todas las variables anteriores se dará lugar a una fórmula de microcrédito concreta que definirá, entre otros, la cuantía, el tipo de interés (en caso de no ser fijo para todos los microcréditos de la entidad) o la carencia del préstamo.

Por otra parte, las entidades que conceden microcréditos (especialmente las que tienen la sostenibilidad como primer objetivo) pueden valerse de distintos modelos estadísticos para el tratamiento de las variables presentadas anteriormente con el propósito de estimar el riesgo asociado al crédito, lo que sin duda será decisivo a la hora de tomar la decisión de conceder o no uno de estos préstamos a un determinado cliente.

Las Cajas de Ahorros, el tipo de institución que centra nuestra atención en este estudio, aún no tienen suficientemente desarrollados estos modelos de análisis de riesgo, aunque es probable que con el paso del tiempo comiencen a implantarlos, especialmente si crece tanto la oferta como la demanda de microcréditos y la entidad en cuestión busca la profesionalización de la parcela microcrediticia.

Análisis del riesgo a partir del estudio de distintas variables.

La predicción del riesgo de impago (incertidumbre asociada con la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras futuras) en microfinanzas exige un planteamiento diferente a de la banca comercial, debido a las limitaciones tanto en las bases de datos de las entidades como en el proceso de elaboración de un sistema de medición del riesgo del microcrédito.

Unos historiales de crédito poco desarrollados y escasos en información impiden predecir la probabilidad que un cliente tiene de atender o no atender al pago de la deuda mediante el uso de los sistemas tradicionales de *'credit scoring'* (sistemas de calificación del riesgo de insolvencia o morosidad mediante predicciones) desarrollados por la banca.

La adopción de modelos estadísticos de *'credit scoring'* por parte de las Instituciones Microfinancieras (IMFs) ha de ir orientada, por una parte, a minimizar los costes de administración gracias a la agilización de procesos dentro de la entidad y, por otra, a conseguir una concesión de créditos más especializada capaz de reducir el índice de morosidad y de incrementar el margen financiero de la institución.

Respecto de las técnicas empleadas en el *'credit scoring'* para medir el riesgo de impago en el momento de la concesión de un microcrédito, en el apartado 'Anexos' se adjunta una tabla donde se enumeran los métodos más utilizados, junto a las ventajas e inconvenientes de cada uno de estos modelos (*Anexo XXXII*).

Además de las anteriores técnicas, hay que tener en cuenta que no debe olvidarse nunca el 'juicio humano' como decisión del analista en la concesión de un crédito.

Aunque no influyen sobre las instituciones financieras a la hora de diseñar un determinado microcrédito o programa de microcréditos, también es interesante señalar que existen una serie de factores que pueden influir sobre los trabajadores a la hora de crear una microempresa, propiciando u obstaculizando el desarrollo de los microemprendimientos y, consecuentemente, la potencialidad de las microfinanzas.

Kantis (2004) definió estos factores como la 'cultura y el sistema educativo', las 'condiciones económicas y sociales', las 'redes del emprendedor' y la 'estructura y dinámica productiva'. En el apartado '13. Anexos' se detallan cada uno de estos factores (*Anexo XXXIII*).

9. EL IMPACTO DEL MICROCRÉDITO

Cada vez son más las organizaciones que realizan estudios (conjuntos o individuales) con el objetivo de conocer el impacto social que se deriva de sus programas de microcréditos, a través de los cuales pretenden extraer útiles conclusiones para el futuro o simplemente mostrar los resultados de dichos programas (*Anexo XXXIV*).

La evaluación del impacto.

Existen debates intensos en cuanto a las herramientas que hay que utilizar para implementar estudios de impacto social.

Así, las discusiones se refieren al tipo de datos (cuantitativos o cualitativos) o al marco conceptual del estudio (niveles a los cuales los cambios deben ser medidos).

Consecuentemente, la expresión '*estudio de impacto social*' abarca una gran diversidad de tipos de evaluación diferenciándose, entre otras cosas, por el rigor, la metodología y las dimensiones del impacto estudiadas.

Ello se debe a que, si bien es fundamental a efectos de determinar hasta qué punto las Instituciones Microfinancieras (en adelante IMF) han logrado mejorar las condiciones de vida de los emprendedores mediante su intervención, una medición correcta de ello puede presentar costos muy significativos y serias dificultades metodológicas debido a la diversidad de variables que rodean al microemprendedor y sus unidades doméstica y económica.

Así pues, la atribución de los cambios a la IMF y sus productos es el paso más complejo dentro del proceso de 'Evaluación de Impacto' y es por ello que dichas evaluaciones no son todavía una práctica generalizada en el campo de las microfinanzas, sino que suelen limitarse a las IMF que han alcanzado una cierta escala y desarrollo.

Las dificultades mencionadas, sobre la posibilidad de generalización de un método de 'Evaluación de Impacto Social' a los prestatarios, se deben a que las microfinanzas no limitan su alcance sólo a nivel de la microempresa mediante *cambios en los ingresos, el empleo, los activos y el volumen de producción*, sino que a través de éstos produce efectos 'derrame' en los distintos ámbitos en donde el prestatario y su microempresa se hallan insertos, los cuales son difíciles de identificar y cuantificar:

- *A nivel de la familia/hogar*; el desarrollo del microemprendimiento contribuye a la estrategia de reproducción de la unidad doméstica mediante al aumento neto de los ingresos de la familia/hogar, la acumulación de activos y la productividad laboral. Los ingresos invertidos en activos como los ahorros y la educación aumentan la seguridad económica de la familia/hogar al hacer posible que se cubran las necesidades básicas cuando el flujo de ingresos se interrumpe.
- *A nivel individual*; el cambio se mide en base a la capacidad de los emprendedores para tomar decisiones y realizar inversiones que mejoren el rendimiento de su negocio así como sus ingresos personales, lo cuál a su vez, fortalece la cartera económica de la familia/hogar y a menudo se traduce en una mejora personal.

- *A nivel de la comunidad*; los microemprendimientos pueden proveer nuevas oportunidades de empleo, estimular los vínculos con otras empresas comunitarias, y captar nuevos ingresos de fuentes externas ajenas a la comunidad. En la medida que los hogares carenciados se beneficien del incremento de la actividad económica, las intervenciones a nivel de los microemprendimientos pueden tener impactos adicionales sobre su patrimonio neto.

Tal y como se ha comentado antes, al principio los debates pusieron el énfasis sobre la oposición entre datos cuantitativos y datos cualitativos.

Por un lado, los estudios financiados por los donantes eran más bien *cuantitativos*: la ventaja de este tipo de datos es el rigor científico, ya que los resultados de las encuestas pueden ser comparados y analizados de manera estadística; pero el inconveniente es que no se puede siempre identificar el sentido de la causalidad y las razones por las cuales el impacto se produjo.

Al contrario, las evaluaciones llevadas a cabo por los operadores se fundamentaban más en datos *cualitativos*: gracias a métodos participativos en particular, esos estudios tienen la ventaja de proporcionar informaciones más ricas que ilustran mejor la realidad; pero no son siempre colectados y analizados con suficiente rigor.

Sin embargo, actualmente, se tiende a combinar esos dos tipos de datos, y a proponer estudios de impacto basados en un conjunto de herramientas.

Así, la guía más conocida es la de la red SEEP (Small Enterprise Education and Promotion) financiada por la USAID (United States Agency for International Development). Este manual (SEEP, 2001) se fundamenta en tres conceptos: “(1) la evaluación del cliente debe ser relevante, (2) el ejercicio de evaluación debe ser factible para los operadores, y (3) el enfoque debe encarar los retos de una evaluación creíble y de calidad”. Combinando enfoques cualitativo y cuantitativo, SEEP propone cinco herramientas: encuesta de impacto; encuesta de salida de los prestatarios; uso de préstamos, utilidades y ahorros a través del tiempo; satisfacción del prestatario y facultar al prestatario.

Por otro lado, el marco conceptual de esta guía supone lo establecido más arriba, es decir, que el impacto interviene a cuatro niveles: el hogar, la microempresa, el individuo y la comunidad.

Este enfoque tiene la ventaja de ser bastante completo y tiene como objetivo demostrar y mejorar el impacto social; siendo útil tanto para los donantes como para los operadores de microfinanzas.

El impacto del microcrédito

Continuando con el estudio del impacto de los microcréditos, es interesante referirse también a *Epstein y Crane (2006)*, quienes lo conciben como una cadena de vínculos causales.

Proponen un modelo de explicación de los factores de éxito de una IMF por un estudio a cuatro niveles diferentes, tal y como se muestra a continuación.

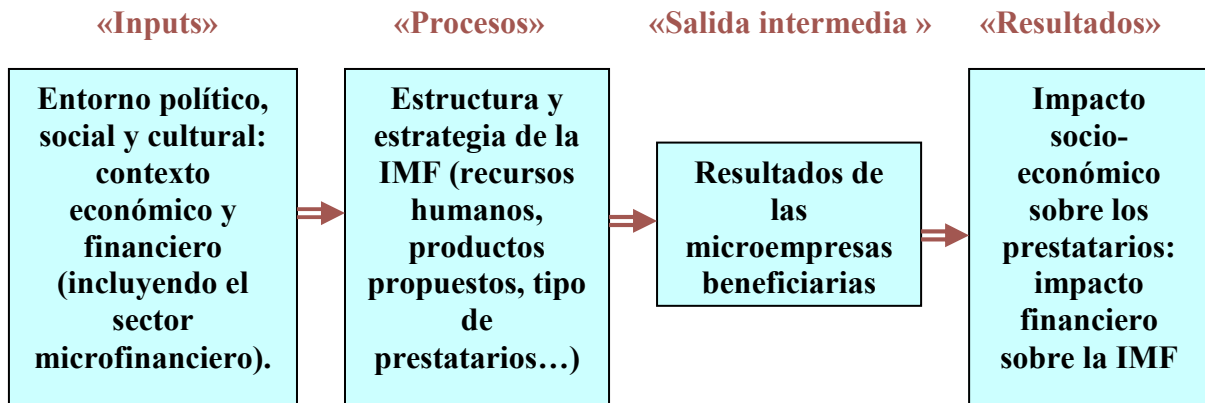


Figura 19. Cadena del impacto de los microcréditos (Epstein y Crane, 2006)

La principal carencia de *Epstein y Crane (2006)* se centra en que los indicadores propuestos para rendir cuentas de esos cuatro niveles son esencialmente de naturaleza cuantitativa. El uso de métodos cualitativos permitiría sin duda una mejor comprensión de los resultados y de los vínculos causales entre las diferentes etapas del análisis.

Sin embargo, su marco conceptual es muy interesante ya que consideran, en el comienzo de su análisis, ciertos factores del ámbito del microemprendedor que pueden influenciar sobre las potencialidades de impacto positivo del microcrédito.

Así pues, a través de los citados estudios de impacto es posible obtener información importante, tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo.

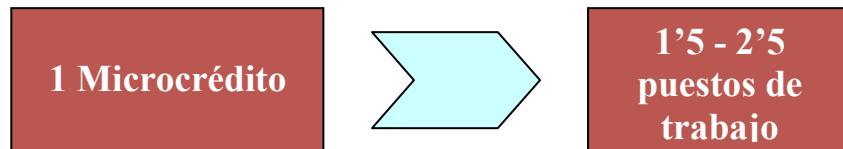
A modo de ejemplo, la mayoría de las fuentes consultadas señalan como aspectos positivos de los microcréditos sobre sus beneficiarios los siguientes:

- La situación global de la empresa después de un año es ‘buena’ o ‘muy buena’ para más del 50% de los beneficiarios.
- Mejora de la calidad de vida para casi tres cuartas partes de los beneficiarios, destacando la educación o las condiciones de salud. Con respecto a esta última, destaca la mejora de la dieta en el conjunto del hogar, debido al aumento del poder adquisitivo que les permite comprar más carne y lácteos, bienes alimenticios a los cuales tenían un acceso difícil anteriormente.
- Mejoras generales en cuanto a aspectos psicológicos, donde puede señalarse la autoestima, la motivación, la visión de futuro, la independencia y la toma de decisiones, entre otros.
- Posibilita la constitución de ahorros personales.

El impacto del microcrédito

Pero sin duda y como se ha comentado en apartados previos del presente trabajo, uno de los cometidos más importantes que se asocia a los microcréditos es la reducción de la pobreza a través de la creación de empleo.

A este respecto, según datos de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA), se estima una media de creación de entre 1,5 y 2,5 puestos de trabajo por microcrédito concedido.



Cuestionarios.

De cara al futuro y con el fin de obtener información complementaria sobre el sector del microcrédito se han elaborado dos cuestionarios (*Anexo XXXV*).

El primero de estos cuestionarios, dirigido a las Cajas de Ahorros, está especialmente encaminado a recabar información general sobre el sector del microcrédito.

Por encima de sacar conclusiones de cara al futuro, su tratamiento pretende servir de ayuda para conocer la evolución de este tipo de financiación en España, así como permitir la confección de datos estadísticos sobre la situación y evolución de los microcréditos, especialmente en el sector de las Cajas de Ahorros.

Por otro lado, el segundo cuestionario está dirigido exclusivamente a aquellas personas que actualmente participan en un programa de microcréditos o lo han hecho en alguna ocasión en el pasado.

En primer lugar pretende recabar información sobre las mismas y su relación con el programa de microcréditos.

Además, a través de este segundo cuestionario se pretende medir el impacto que tiene el microcrédito sobre sus beneficiarios en distintos ámbitos, como la familia y el hogar, el ámbito individual y el ámbito de la microempresa, información que junto a la anterior podrá ser utilizada por la entidad de cara a diseñar futuros programas.

10. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL MICROCRÉDITO

En el actual contexto de crisis, el microcrédito es la principal herramienta para luchar contra la exclusión financiera, pero el hecho de prestar dinero a un microempresario supone unos costes elevados. Esto es debido, entre otros, a aspectos como el reducido tamaño del nominal de cada préstamo, a la gestión formalizada de los créditos o a la formación y promoción de los prestatarios, algo que conduce a muchas entidades a no apostar decididamente por la concesión de microcréditos.

Con el propósito de estar en la mejor disposición para tomar decisiones en el futuro y favorecer su desarrollo se realiza un *análisis estratégico* del microcrédito.

Concretamente se ha elegido el modelo de '*Análisis DAFO*', donde se representan las *debilidades*, *amenazas*, *fortalezas* y *oportunidades* que rodean a los programas de microcréditos, especialmente en el marco de las Cajas de Ahorros.

Del análisis se desprenderán una serie de áreas de mejora. Así pues, nos ayudará a plantear las acciones que deberían ponerse en marcha por parte de las entidades financieras para aprovechar las oportunidades detectadas y a preparar a dichas organizaciones contra las amenazas teniendo conciencia de sus debilidades y fortalezas.

Debe notarse que no se pretende realizar un análisis estratégico de un programa de microcréditos de una Caja de Ahorros en particular, sino que se considera el sector en su conjunto.

Por otro lado, es sabido que el sector es amplio en cuanto a tipos de microcréditos ofrecidos, pudiendo diferir, por ejemplo, en las cuantías o plazos de reembolso o en el público al que se dirigen.

Por lo tanto y ya que las características u objetivos de unos y otros varían entre sí, para un correcto estudio estratégico es conveniente tratarlos de forma separada. Se ha planteado de este modo con el objetivo de obtener, a partir de dicho estudio, unas conclusiones individuales más efectivas que si se trataran conjuntamente.

Concretamente, en este apartado se distinguen el *microcrédito social* y el *microcrédito* en su carácter más *general*.

El primer tipo está dirigido de forma exclusiva a las personas más pobres y se asocia principalmente con los préstamos de menor cuantía.

Por otro lado el resto de fórmulas, resultado de la evolución de los primeros microcréditos, además de estar más extendidas comparten un mayor número de similitudes entre sí, por lo que para este estudio se ha decidido englobarlas bajo el nombre de 'microcrédito'.

EL MICROCRÉDITO

A continuación se presenta el primero de los dos esquemas, donde se recogen las principales *debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades* que caracterizan al microcrédito en su carácter general.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • En España no existe una regulación especial para el sector microfinanciero. • Escasa experiencia en la concesión de microcréditos. • Escasa rentabilidad económica. • Excesivas trabas administrativas para crear una empresa → Dificultades de organización y puesta en marcha. • Falta de una metodología adecuada. • Importante papel del juicio humano a la hora de decidir sobre el riesgo de una operación. • Inexperiencia de las Cajas de Ahorros en actividades productivas. • Ley que limita la tasa de interés. • Necesidad de hacer frente al pago del alquiler del local, del IVA y otra serie de impuestos. • Necesidad de seguimiento del proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disminución generalizada de la inversión en Obra Social. • Falta de iniciativa a nivel empresarial. • Inexperiencia de los programas de microcréditos. • Mal interpretación por parte del beneficiario del escaso riesgo de las operaciones con microcréditos para las Cajas → Posibilidad de no retorno de los fondos prestados. • Recortes de personal en las áreas que afectan al microcrédito.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Acompañamiento del microempresario al inicio del proyecto. • Alto índice de devolución de los préstamos. • Alto índice de empresas exitosas tras el primer año. • Buena imagen para la entidad como precursora del empleo y de la igualdad de oportunidades. • Las actividades financiadas son muy heterogéneas. • Posibilidad de establecer carencia en la amortización de los préstamos. • Tipo de crédito generador de ingresos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alianzas con las Administraciones para la concesión de un mayor número de microcréditos y en situaciones más ventajosas. • Aumento del poder económico y la toma de decisiones de la mujer. • Captación de nuevos clientes. • Colaboración entre entidades. • Generación de empleo. • Hacer frente a la creciente demanda. • Refuerzo de la imagen del compromiso de la entidad con la sociedad.

Debilidades:

- En España no existe una regulación especial para el sector microfinanciero. De ese modo, todas las instituciones que pudieran nacer tendrían que someterse a la regulación financiera general, con lo que consecuentemente no podrían sobrevivir.
- Escasa experiencia en la concesión de microcréditos. La mayoría de las entidades llevan poco tiempo concediendo este tipo de créditos o todavía no lo han hecho.
- Escasa rentabilidad económica de los programas.
- Problemas en los países industrializados a la hora de crear una empresa.
 - Especialmente a causa de trabas administrativas.
 - Elevados costes operativos, administrativos y de gestión.
- En algunos casos, falta de una metodología adecuada que impide el éxito del programa de microcréditos (por ejemplo en relación al monto desembolsado, a los plazos de devolución o a la eficiencia del cliente beneficiado por el microcrédito).
- Dificultades de organización y puesta en marcha. En ocasiones es necesario contar con personal especializado y dedicado exclusivamente a este propósito. Además, el éxito de muchos de los programas depende del interés que muestre el personal de la Caja de Ahorros durante el proceso de concesión.
- En España hay una ley que impide poner intereses por encima de un techo (ley de usura) por lo que desde el punto de vista financiero es complicado que el sistema tenga viabilidad. Para hacer el sistema autosuficiente, los tipos de interés cargados a los microcréditos tienen que ser lo suficientemente elevados como para cubrir los costes (*Anexo XXXVI*).

Concretamente, fuentes de CECA señalan que el tipo de interés que debería aplicarse a un microcrédito para que su concesión no implicara pérdidas tendría que ser del 14%, según el precio del dinero actual.
- Importante papel del juicio humano a la hora de decidir sobre el riesgo de la operación de concesión del microcrédito.

A falta de avales o garantías, la entidad debe dedicar más tiempo a conocer las circunstancias personales del cliente y a estudiar la viabilidad del negocio que desea poner en marcha. Es la fórmula más segura de garantizar la devolución de lo prestado. Según estudios, el tiempo que se le dedica en una oficina a la concesión de una hipoteca es diez veces inferior al tiempo que requiere el análisis y acompañamiento de la concesión de un microcrédito¹.
- Inexperiencia de las Cajas en las actividades productivas.
- Necesidad de seguimiento del proyecto durante sus primeros años de existencia.

¹ Estudio realizado por la fundación 'Un Sol Mon', a través de la que Caixa Catalunya realiza su actividad de microfinanzas.

Amenazas:

- Problemas de financiamiento y posible disminución de los recursos destinados a la Obra Social por parte de algunas Cajas de Ahorros, como consecuencia de la situación de crisis económica global y de las consecuencias de la actual reestructuración financiera que atraviesa el sistema bancario en España.
- Escaso riesgo de las operaciones con microcréditos para las Cajas de Ahorros. Los beneficiarios pueden trasladarlo a una menor responsabilidad de pago de las cuotas de amortización. A la larga, supone un deterioro de la sostenibilidad de los programas y consecuentemente un grave perjuicio para los beneficiarios.
- Falta de iniciativa a nivel empresarial.
- Falta de experiencia de los programas de microcréditos debido a que el microcrédito es un instrumento de reciente creación.
- Recorte de personal por parte de las Cajas de Ahorros. Alguno de esos recortes puede afectar a los puestos relacionados con el área encargada de los programas de microcréditos, afectando a la eficiencia de los mismos.

Fortalezas:

- Acompañamiento del microempresario al inicio del proyecto, lo que posibilita un mayor conocimiento del negocio por parte de la entidad y la corrección de desviaciones en caso de necesidad.
- Alto índice de devolución de los préstamos, lo que propicia una morosidad muy por debajo de los niveles de los créditos formales, concretamente del 1,5% frente al 5% (1^{er} trimestre 2011), además de un alto índice de éxito de los proyectos de autoempleo o microempresa y, en definitiva, una notable confianza en el sistema.
- Alto índice de empresas exitosas tras el primer año. A la vista de las estadísticas, más de la mitad de las empresas creadas a partir de este tipo de préstamos continúa adelante con su negocio una vez finaliza su relación con la entidad.
- Buena imagen para la Caja de Ahorros como precursora del empleo y la igualdad de oportunidades.
- Es un tipo de crédito generador de ingresos, por lo que la probabilidad de devolución por parte de los beneficiarios es mayor que si se trataran de créditos al consumo.
- La mayoría de los programas establecen plazos de carencia en la amortización del préstamo, lo que facilita el desarrollo de las microempresas en sus inicios más tempranos.

Análisis estratégico del microcrédito

- Las actividades financiadas son muy heterogéneas. Van desde grupos relacionados con las nuevas tecnologías, a las reformas, servicios a empresas, servicios educativos o restauración y hostelería.

Oportunidades:

- Alianzas con la Administración Municipal para promocionar el servicio del microcrédito, así como lograr la concesión de un mayor número de préstamos y en situaciones más ventajosas.
- Captación de nuevos clientes para la Caja de Ahorros en el futuro.
- Colaboración entre Cajas de Ahorros en la concesión de microcréditos.
Especialmente entre entidades que compartan territorio, puesto que la mayoría se centran especialmente en la Comunidad donde operan.
- Continuar con el desarrollo de la Obra Social, que en definitiva es una de las principales funciones de toda Caja de Ahorros.
- Generación de empleo. Distintos estudios muestran que la media de empleos generados a partir de un microcrédito se encuentra entre 1,5 y 2,5 empleos.
- Hacer frente a la creciente demanda de microcréditos y llegar a los nuevos demandantes, cuyo perfil se ha visto modificado como consecuencia de la actual crisis económica mundial.
- Independencia económica y aumento del poder de toma de decisiones en la mujer, sobre su vida y sobre la vida de sus familias.
- Refuerzo de la imagen de la Caja de Ahorros, a través de la Obra Social, frente al resto de entidades desde el punto de vista social.

EL MICROCRÉDITO SOCIAL

Este segundo esquema aúna las características que definen el perfil estratégico del microcrédito social, un tipo de préstamo que representa fielmente la filosofía de los primeros microcréditos y que fue ideado por el bengalí Muhammad Yunus en su país de origen en la segunda mitad del siglo pasado.

Se distingue del resto de fórmulas principalmente por su menor cuantía y el tipo de público al que se dirigen (personas con menos recursos que el resto de beneficiarios) así como en la metodología que rodea al proceso de concesión de uno de estos créditos.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Es de los créditos de menor cuantía. • Necesidad de hacer frente al pago del alquiler del local, del IVA y otra serie de impuestos. • Nula o escasa rentabilidad económica de los programas. El principal propósito radica en la necesidad de ayuda a los más necesitados. • Se debe ir a buscar al cliente personalmente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ineficiencia de los microcréditos en caso de un mal uso de los beneficiarios. • Posibilidad de no retorno del préstamo.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Actualmente existe un número importante de entidades sociales a través de las cuales canalizar los microcréditos. • Aumento del número de estudios sobre el sector del microcrédito social, especialmente en América Latina. • Se cuenta con la experiencia del Grameen Bank y de programas pasados basados en su modelo de concesión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Colaboración con Instituciones Públicas mediante la firma de convenios para la concesión de microcréditos. • Contar con la colaboración de alguno de los expertos del Grameen Bank para el diseño del programa de microcréditos. • Contribuir a la autorrealización y crecimiento personal de los beneficiarios.

Debilidades:

- El microcrédito social es de los microcréditos de menor cuantía. No es lo mismo conceder un solo crédito de 30.000 € que 30 créditos de 1.000 €.
Además de los costes que se le asocian, según estudios, cuanto menor es el monto desembolsado mayor es el riesgo de deserción del prestatario.
- Las personas más desfavorecidas están en los lugares más recónditos.
Por tanto, deben ser las propias entidades financieras las que se acerquen a quienes necesitan un microcrédito, ya que debido a su situación ellos no pueden dirigirse a solicitarlo. El coste de oportunidad que supone para estas personas ir a buscar un microcrédito, por ejemplo abandonando su puesto de trabajo un día entero, es verdaderamente alto.
- La persona, realmente vulnerable, que pone un negocio en marcha con un microcrédito en España debe hacer frente al pago del alquiler del local, del IVA y de otra serie de impuestos.
- Nula rentabilidad económica de los programas de microcréditos sociales para las Cajas de Ahorros en la práctica totalidad de los casos. El principal sentido de este tipo de microcréditos radica en la necesidad de ayuda a los sectores de la población más necesitados.

Amenazas:

- Mal uso de los mismos por parte de los beneficiarios, por falta de interés o incluso de aptitudes a la hora de llevar a cabo el proyecto para el cual es concedido el microcrédito, lo cual convertiría en ineficiente el préstamo.
- Posibilidad de no retorno del dinero prestado debido a que no es necesario, a excepción del moral, ningún tipo de aval por parte del beneficiario.

Fortalezas:

- Actualmente hay un número importante de entidades sociales a través de las que canalizar los microcréditos (asociaciones, fundaciones, ONGs). Además, van en aumento las organizaciones que operan fuera de España y las redes de colaboración que ponen en contacto organizaciones de distintos países, lo que facilita la concesión de microcréditos fuera de nuestras fronteras.
- Aumento del número de estudios sobre el sector del microcrédito social, especialmente en América Latina (Argentina, Bolivia, Perú o Uruguay), así como del impacto de los distintos programas sobre los beneficiarios y la sociedad en general.
- Se cuenta con la experiencia del Grameen Bank y de programas de microcréditos basados específicamente en el modelo de concesión del banco de Bangladesh.

Oportunidades:

- Colaboración con Instituciones Públicas mediante la firma de convenios para la concesión de microcréditos en las regiones menos desarrolladas de España.
- Desde el punto de vista más humano, extraordinaria ayuda a la autorrealización y crecimiento personal de los beneficiarios.
- Posibilidad de tomar como modelo el modelo de concesión de microcréditos seguido por el Banco de Grameen, así como contar con la colaboración de alguno de sus expertos.

ÁREAS DE MEJORA

En función de las estimaciones de la demanda se puede concluir que el ámbito de las microfinanzas tiene un elevado potencial de crecimiento en los próximos años, de forma que se pueda mejorar la situación social y económica de un gran número de personas en riesgo de exclusión social.

Para que eso sea posible habrá que asegurar un entorno adecuado para el fomento del autoempleo y de las propias microfinanzas en nuestro país.

Así pues, una vez expuestas las principales *debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades* que rodean al sector del microcrédito, se plantean una serie de **medidas concretas** (válidas para los dos casos tratados) que favorezcan su desarrollo en España, especialmente en el ámbito de las Cajas de Ahorros. En concreto se recomienda:

- **Por el lado de la oferta, promover un marco regulador específico para las microfinanzas que favorezca la oferta.**

Según las regulaciones financieras españolas únicamente las entidades reguladas por el Banco de España pueden ofrecer servicios de crédito. No existe por tanto regulación especial para el sector microfinanciero. Una regulación de una nueva categoría de entidad financiera con la especificidad de las microfinanzas podría permitir la irrupción de nuevos agentes de crédito de la mano de organizaciones no lucrativas u otras entidades vinculadas a la promoción del autoempleo.

Actualmente todas las instituciones que pudieran nacer tendrían que someterse a la regulación del sistema financiero general, por lo que tendrían verdaderamente difícil salir adelante.

Además y **por el lado de la demanda**, el perfil de quien necesita acogerse a un programa de microcréditos generalmente es el de una persona muy vulnerable. Esta persona que pone el negocio en marcha con un microcrédito debe hacer frente al pago del alquiler del local o del IVA, entre otros impuestos.

En España es muy difícil sacar adelante un negocio debido a toda la regulación, a toda la fiscalidad que lo rodea.

En este sentido, habría que **poner en marcha incentivos fiscales que facilitarían a los microempresarios sacar adelante sus negocios** en un entorno tan competitivo como es el de los países industrializados.

- **Reforzar el papel de la Obra Social de las Cajas de Ahorros en el ámbito del microcrédito.** Las Cajas por su orientación social, su naturaleza fundacional y la proximidad en el territorio tienen que saber desarrollar a través de su Obra Social líneas de inserción laboral donde el microcrédito debe jugar un papel estratégico.
- **Simplificar los procedimientos administrativos para la constitución de nuevos negocios.** España es uno de los países europeos donde se tarda más en completar el registro de un nuevo negocio (de media unos 108 días, más del doble del promedio de los países de la Unión Europea).

Un nuevo enfoque de las diferentes Administraciones implicadas en la simplificación y la unificación de las ventanillas podría suponer un gran cambio, especialmente para los colectivos con menos recursos.

Además de las anteriores, pueden destacarse una serie de **medidas adicionales** en función del tipo de microcrédito que se desee potenciar en particular.

Concretamente, se proponen las siguientes áreas de mejora para el primero de los casos tratados, el *microcrédito en su carácter más general*:

- Alianzas con la Administración Municipal para promocionar el servicio del microcrédito, lograr la concesión de un mayor número de préstamos y en situaciones más ventajosas. Por ejemplo, mediante acuerdos con el Área de Empleo de los Ayuntamientos.
- Aumentar los estudios a los beneficiarios a través de encuestas, así como aprovechar los ya existentes, con el objetivo de contar con la mayor información externa posible.
- En caso de que el microcrédito se destine a financiar algún tipo de negocio, adaptar el periodo de carencia en función del tipo de proyecto, ya que no todos generan dinero con la misma rapidez.
- Aumentar el rigor en el estudio de los clientes potenciales, como forma de combatir el riesgo asociado a las operaciones.
- Alianza entre Cajas de Ahorros. Creación de una base de solicitantes de microcréditos común entre entidades. De esa forma, en caso de que una entidad no pudiera satisfacer las necesidades de un cliente, sería otra entidad la que tendría la posibilidad de conceder el microcrédito.
- Promocionar el microcrédito con el fin de dotar a los programas de la mayor difusión posible, por ejemplo a través de campañas publicitarias.
- Si fuera posible, contar con personal dedicado exclusivamente a las microfinanzas, especialmente en el área del microcrédito.

Por otro lado, en lo referente al ***microcrédito social***, las medidas que se proponen son las que se citan a continuación:

- De cara a captar potenciales beneficiarios, debe fomentarse la relación con las distintas entidades sociales para que sean estas quienes contacten con ellos, puesto que conocen mejor todas las situaciones y su acceso a los mismos se lleva a cabo de una manera más sencilla que si lo hiciera directamente la entidad financiera.

Debe tenerse en cuenta que los costes que supone la captación de nuevos clientes para las entidades son muy elevados, así como la dificultad que encuentran estas personas a la hora de acceder a un microcrédito por sí solas.

- Como se trata de créditos de muy pequeña cuantía y llevan asociados unos altos costes operativos, entregar montos mayores a entidades sociales de confianza para que sean estas quienes gestionen el dinero.

- Imitar el modelo del Grameen Bank, que tan buenos resultados ha dado hasta la fecha.

Además y si fuera posible, contar con el asesoramiento de miembros del citado banco para el diseño y desarrollo de nuevos programas de microcréditos, tal y como hace la Caja de Ahorros andaluza Cajasol desde comienzos de 2011.

- Colaboración con Instituciones Públicas mediante la firma de convenios para la concesión de microcréditos, aumentando de ese modo los recursos dedicados a este fin.

11. CONCLUSIONES

En todos los países donde se han puesto en marcha, los microcréditos han demostrado ser una herramienta útil para dar una oportunidad de empleo y de ingreso, y por tanto, para mejorar los niveles de bienestar de muchas familias.

A la vista del presente trabajo, nuestro país no es una excepción, a pesar de que hace unos años prácticamente nadie había oído hablar de este instrumento de financiación. Numerosas instituciones financieras y entidades sociales de apoyo han trabajado en este terreno para ofrecer a los colectivos más desfavorecidos de nuestra sociedad el recurso indispensable (el capital) para poner en marcha una microempresa y generar entre dos y tres puestos de trabajo, según estadísticas.

Como se ha podido analizar a lo largo del trabajo, durante los seis primeros años en que se concedieron microcréditos en España (2001-2006), no sólo se multiplicó el número de instituciones que otorgaron servicios microfinancieros, sino que también se incrementó enormemente el número de operaciones realizadas.

Incluso el gobierno, a través de la figura del Instituto de Crédito Oficial (ICO), lo ha utilizado como herramienta de política económica para luchar contra el desempleo y mejorar las condiciones de vida de estos grupos sin acceso a la financiación formal.

Pero a pesar de este desarrollo inicial, a partir de 2007 la concesión de microcréditos ha experimentado un notable descenso.

Tal y como se ha señalado, una de las principales causas está íntimamente relacionada con la reducción generalizada de las partidas destinadas a Obra Social de las respectivas Cajas de Ahorros, las cuales en el actual contexto de crisis económica están atravesando un intenso proceso de reestructuración que influye de manera importante sobre la vertiente social de las mismas.

Como consecuencia de estos recortes los programas de microcréditos de las Cajas de Ahorros se han visto afectados de manera importante, y por lo tanto el microcrédito en España, puesto que son estas entidades las que han apostado más decididamente por este modelo de préstamos en nuestro país.

También es destacable que en España, a diferencia que en la mayoría de países europeos, la rentabilidad que se deriva de la concesión de microcréditos hacia las entidades que los promueven es muy baja o no existe. Esta es la razón principal por la cual en su gran mayoría son las Cajas de Ahorros las que desarrollan programas de microcréditos a través de sus respectivas Obras Sociales, casi exclusivamente con el fin de ayudar a los más necesitados a emprender un negocio y sin pretender obtener un beneficio económico.

En cuanto al proceso de reestructuración, han sido muchos los cambios y los rumores que se han sucedido durante los últimos meses, afectando a la mayoría de Cajas

Conclusiones

de Ahorros y por tanto obligando a introducir distintas modificaciones a lo largo del proyecto, desde el momento de su inicio siete meses atrás.

Concretamente, en este apartado se han reflejado las principales líneas que han marcado dicho proceso, alcanzando el estudio del mismo hasta el mes de marzo de 2011. Aún así, es seguro que a partir de esta fecha se sucederán nuevos cambios, cambios que por otro lado no distorsionarán el fin primero de este apartado, es decir, indicar el origen del proceso y resaltar su influencia sobre las políticas sociales de las Cajas.

Por otro lado es curioso que, pese a que la inversión del conjunto de Cajas de Ahorros en el Área Social y Sanitaria haya aumentado considerablemente durante los últimos años (posicionándose incluso como el principal área de inversión en términos absolutos) la concesión de microcréditos haya decaído de una forma tan importante.

También considero destacable que, a pesar de que el número de parados haya crecido notablemente durante los últimos años, la cantidad de microcréditos concedidos haya descendido en número de forma considerable.

En relación con esto último, si tenemos en cuenta que las Comunidades con más paro han sido históricamente las más favorecidas por los microcréditos puede resultar extraña esta tendencia, pero la razón es clara; como se ha comentado anteriormente, el descenso en la concesión de microcréditos está ligado estrechamente a la reducción generalizada de las partidas destinadas a Obra Social por parte de las Cajas de Ahorros.

Si nos referimos a la búsqueda de información sobre la Obra Social de las Cajas de Ahorros, esta se ha hecho en su mayor parte de forma individual. Además, debe notarse que en algunas de estas entidades no ha sido posible encontrar la información relacionada con la inversión en Obra Social.

Pese a que en esos casos generalmente existía información acerca de la dotación a la Obra Social, ésta no se ha puesto con el objeto de mantener una línea coherente y no mezclar datos relativos a ‘inversión’ y ‘dotación’, ya que en la mayoría de las ocasiones ambos valores no coinciden.

Asimismo, para la compilación de esta información se han consultado diversas fuentes: notas de prensa, noticias en prensa escrita y prensa digital, memorias anuales de las Cajas de Ahorros y, en los casos en que los datos buscados no figuraban en ninguno de estos medios, se ha acudido a la serie de informes que cada una de las Cajas de Ahorros envía periódicamente a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para su conocimiento público.

En la mayoría de las ocasiones, esta fuente contenía la información requerida sobre la inversión en Obra Social. Es posible que esta haya sido, en cuanto a datos, la información más compleja de conseguir debido al formato que presentaban los documentos, procesados con *scanner* y en ocasiones con una extensión superior a las 300 páginas.

También se ha encontrado cierta dificultad a la hora de concretar las Cajas de Ahorros que actualmente conceden microcréditos, las que ahora mismo los mantienen parados o aquellas que ya no consideran este tipo de préstamos dentro de sus

Conclusiones

respectivos programas sociales. Esto es debido a que, o bien algunas entidades que ya no conceden microcréditos aún mantienen sus antiguas ofertas en sus páginas de Internet, o bien otras que sí los conceden no promocionan públicamente sus programas.

Con el objeto de aclarar las dudas existentes en cuanto a las entidades que en el momento de finalización del proyecto (mayo de 2011) mantenían en vigor programas de microcréditos se contactó por medio del correo electrónico con MariCruz Lacalle Calderón¹, quien respondió amablemente a la información requerida, despejando de ese modo las dudas sobre el asunto.

Previamente se contactó, también por medio del correo electrónico (a través de sus departamentos de Obra Social) con una serie de Cajas de Ahorros con el propósito de recabar información lo más actual posible sobre sus programas de microcréditos, aunque no se obtuvo respuesta alguna.

Por otra parte, en muchas ocasiones se consideran algunos préstamos ‘microcréditos’ por el mero hecho de que su cuantía no sea tan elevada como la que puede darse en los créditos convencionales. Nos referimos a los créditos rápidos que se ofrecen principalmente a través de Internet y a los que se puede acceder por esa misma vía o incluso por medio del teléfono móvil, créditos con los que es posible obtener una determinada suma de dinero en un corto espacio de tiempo.

Así pues, este tipo de créditos no se han considerado en el presente trabajo debido a su finalidad. Su misión no es financiar proyectos para emprendedores y no se destinan a las clases más desfavorecidas de la sociedad (de hecho estos colectivos tienen imposible el acceso a estos préstamos).

Además, son característicos de estos pequeños créditos unos elevados tipos de interés, muy superiores a los que acompañan a los microcréditos considerados en este proyecto.

A modo de ejemplo, una de estas entidades ofrece préstamos desde los 500 hasta los 6.000 euros a devolver en 24 meses, con unos tipos de interés que se sitúan entre el 24,8% y el 28%.

En otro de los casos estudiados es posible acceder a préstamos de cuantía muy reducida que van desde los 50 hasta los 400 euros a devolver en 30 días, con un tipo de interés común del 25%.

Por otro lado, se han realizado dos cuestionarios considerando parte de la información del trabajo, dirigidos a las propias Cajas de Ahorros y a los beneficiarios de programas de microcréditos respectivamente.

¹ MariCruz Lacalle Calderón es profesora Dr. del Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Madrid, directora del Máster de Microcréditos para el desarrollo de la Universidad Autónoma de Madrid y colaboradora activa del Foro Nantik Lum de Microfinanzas.

Conclusiones

Para la confección de los mismos se han tenido en cuenta principalmente las partes de la memoria que hacen referencia a la situación del microcrédito en España, el estudio del impacto del microcrédito y el análisis del perfil estratégico tanto del microcrédito en su carácter más general (la fórmula más extendida en la actualidad) como del microcrédito social en particular.

Así, el primero de estos cuestionarios pretende obtener información acerca de los diferentes programas desarrollados por las entidades, mostrando de ese modo una visión del sector en su conjunto. De cara al futuro, este cuestionario ofrece la posibilidad de continuar el estudio en relación a la situación del microcrédito iniciada en los primeros apartados del trabajo.

El segundo cuestionario, además de recoger información sobre la situación de los beneficiarios, valora especialmente el impacto que el microcrédito ha tenido sobre ellos en distintos ámbitos, tales como el hogar y la familia, el ámbito individual y el de la microempresa. A su vez, el tratamiento del mismo permitirá obtener información a tener en cuenta por las Cajas de Ahorros con objeto de introducir, si fuera necesario, variaciones en los programas de microcréditos en el futuro.

Como conclusión final y siguiendo las palabras de Muhammad Yunus, "debemos creer que los más pobres poseen la capacidad de luchar por sí mismos para salir de la pobreza". El gran problema de estas personas es que no disponen de los recursos financieros necesarios como para poder emprender sus ideas de negocio y mejorar así sus condiciones de vida.

De ese modo, los microcréditos pueden ser definitivamente la herramienta que les ofrezca esta oportunidad de trabajo y, consiguientemente, de futuro.

“El microcrédito no es una cura milagrosa que pueda eliminar la pobreza de un plumazo, pero puede acabar con ella para muchas personas y puede paliar sus efectos para otras.

Combinado con otros programas innovadores destinados a liberar el potencial de las personas, el microcrédito constituye una herramienta esencial en nuestro afán por conseguir un mundo sin pobreza”.

(Muhammad Yunus, 2006)

12. BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, AECID (2008). Fondo para la Concesión de Microcréditos (FCM), Microcredit Fund 2008.
- Banco de España (2010). Situación y perspectivas del sistema bancario español.
- Ballesteros García C., Durán Navarro J., Lacalle Calderón M. y Rico Garrido S. (2004). Foro Nantik Lum de Microfinanzas. Colección de cuadernos monográficos número 1. Los Microcréditos: Alternativa financiera para combatir la exclusión social y financiera en España. Descripción de las principales iniciativas.
- Beluche G., Camino D., Ciravegna D., Del Castillo L., Giletti S., Etel Gineste L., Kleiman N., kruijt D., Lara J., Lomoro H., Peinetti E., Sojo C., Villar L., Zaldivar M. Microcréditos contra la exclusión social: Experiencias de financiamiento alternativo en Europa y América Latina.
- Confederación Española de Cajas de Ahorros (2009). Responsabilidad Social Corporativa de las Cajas de Ahorros. Actividad financiera y gobierno corporativo.
- Conzett C., González A., Jayo B. (2010). Overview of the microcredit sector in the European Union 2008-2009, European Microfinance Network (EMN) Working Paper nº6.
- De Conrado, José Fco. Presidente Club de Microfinanzas (2010). Microbank, un modelo de microfinanzas en Europa.
- De la Orden, M^a., Durán J., Fisac R., González A., Jayo B., Jimenez I., Lacalle M., Márquez J., Moreno J., y Rodriguez P. (2010). Foro Nantik Lum de Microfinanzas. Glosario básico sobre microfinanzas. Reedición ampliada. Colección de cuadernos monográficos número 12.
- Durán J., Lacalle M., Márquez J. y Rico S. (2006). Colección de cuadernos monográficos número 7. Microcréditos e inmigración: Inserción sociolaboral en España y reducción de los flujos migratorios irregulares.
- Foro Nantik Lum de Microfinanzas (2005). Los microcréditos en España: Principales magnitudes 2004.
- González Beltrán N (2004). Experiencia de Comfaunion (Cajas de Compensación Familiar) en microcrédito empresarial, Colombia.
- Iglesias M^a F. y Renaud J. (2008). El impacto social de las microfinanzas. El caso de 'Avanzar'. Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES), Argentina.
- Informe Consumer Eroski, nº 134. (Julio/Agosto 2009).

Bibliografía

- Informe sobre el impacto de los microcréditos, 2006. Fundación Laboral WWB en España. Banco Mundial de la Mujer.
- Instituto de Crédito Oficial, ICO (2010). Informe anual 2009 y memoria de actividad.
- Jayo B., Lacalle M., Rico S. (2008). Overview of the microcredit sector in the European Union 2006-2007, European Microfinance Network (EMN) Working Paper nº5.
- Jayo Carboni, B., Lacalle Calderón, M., Rico Garrido S. (2008). Foro de microfinanzas Nantik Lum. Cuaderno monográfico nº10. Microcréditos para la inclusión.
- Lara Rubio, J. (2010). Tesis doctoral ‘La gestión del riesgo de crédito en las instituciones de microfinanzas’. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Granada.
- Underwood T. 2006. Overview of the microcredit sector in Europe 2004-2005, European Microfinance Network (EMN) Working Paper nº4.
- - Serie de informes financieros anuales presentados a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) por cada una de las Cajas de Ahorros -

Enlaces de interés:

- Banco de España, BDE.: www.bde.es
- Boletín Oficial del Estado, BOE.: www.boe.es
- Cajas de Ahorros www.cajasdeahorros.es
- Comisión Nacional del Mercado de Valores, CNMV.: www.cnmv.es
- Confederación Española de Cajas de Ahorros, CECA: www.ceca.es
- Créditos online: www.creditosonline.org/tag/microcreditos/
- Diario Expansión www.expansion.com
- Emprendedoras.com: www.emprendedoras.com
- Grameen Bank www.grameen-info.org
- Instituto de Crédito Oficial, ICO: www.ico.es
- Instituto de la Mujer. www.inmujer.es

Bibliografía

- Instituto Nacional de Estadística, INE.: www.ine.es
- Microbank: www.microbanklacaixa.com
- Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Gobierno de España. www.mityc.es
- OMEGA (Organización de Mujeres Empresarias y de Gerencia Activa):
www.mujeresempresarias.org
- Préstamos personales: www.prestamospersonales.net

Enlaces a la Obra Social de las Cajas de Ahorros:

- Bancaja: <http://obrasocial.bancaja.es/>
- BBK: <https://portal.bbk.es>
- Caixa Laietana: www.fundaciocaixalaietana.es/fundacio/obrasocial.htm
- Caixa Ontinyent: <http://caixa.caixaontinyent.es/valencia/obs>
- Caja Ávila: www.obrasocialcajadeavila.org
- Caja Burgos: www.cajadeburgos.es/osc/
- Caja Canarias: www.cajacanarias.org/index2.htm
- Caja Cantabria: <http://obrasocial.cajacantabria.com/>
- Caja Círculo: www.cajacirculo.com/es/index.php?PA_ID=310
- Caja de Badajoz: <http://portal.cajabadajoz.es/Obra%20Social/>
- Caja de Guadalajara: <http://obrasocial.cajaguadalajara.biz/>
- Caja Duero: www.cajaduero.es/obrasocial/
- Caja España: www.cajaespana.es/obs/
- Caja Extremadura: <http://w3.cajaextremadura.es/osc.aspx>
- Caja Granada: <http://caja.caja-granada.es/visual/obs.asp>
- Caja Inmaculada (CAI): www.cai.es/obs/
- Caja Madrid: www.obrasocialcajamadrid.es
- Caja Murcia: www.fundacioncajamurcia.es

Bibliografia

- Caja Navarra (CAN): www.cajanavarra.es/es/tus-derechos/
- Caixa Penedès: www.caixapenedes.com/obra_social.asp
- Caja Rioja: www.cajarioja.es/fundacion/
- Caja Segovia: www.obrasocialcajasegovia.com
- Cajasol: www.cajasol.es/obrasocialfundacion/
- Cajastur: www.cajastur.es/osyc/
- Cajasur: www.fundacioncajasur.org
- CAM: <http://obrasocial.cam.es/>
- CatalunyaCaixa: <http://obrasocial.caixacatalunya.es/osocial/>
- CCM : www.fundacioncajacastillalamancha.es
- Colonya Caixa Pollença : <http://obrasocial.caixacatalunya.com/osocial/>
- Ibercaja: www.ibercaja.es/obrasocial/
- Kutxa : www.kutxasocial.net
- La Caixa: <http://obrasocial.lacaixa.es/>
- La Caja deCanarias: <http://obs.lacajadecanarias.es/>
- Novacaixagalicia: www.obrasocialcaixagalicia.org
- Sa Nostra: www.obrasocialsanostra.com
- Unicaja (Unicaja, Caja de Jaén): www.obrasocialunicaja.es
- UNNIM: www.unnim.cat/ca/Obra-social
- Vital Kutxa: www2.cajavital.es/index.asp